

**Uniactiva** es una Escuela de Negocios especializada en enseñanza online que cuenta con una dilatada experiencia en formación, habiendo formado a más de 6.000 personas de los cinco continentes en las áreas de gestión empresarial, turismo, recursos humanos, marketing y eBusiness.

## **Master en Dirección de Marketing y Ventas**

---

### **OBJETIVO DEL PROGRAMA:**

Formar directivos, gestores y/o titulados en la dirección de equipos de marketing y/o comerciales, con capacidad para el análisis estratégico y la gestión operativa de su área funcional, con especial énfasis en el liderazgo de proyectos y personas, así como el tratamiento del cliente interno y externo tanto en el ámbito empresarial tradicional como en el nuevo entorno económico digital.

### **PROGRAMA:**

#### **Dirección Estratégica:**

Claves de la gestión en el entorno competitivo. Estrategia, objetivos, cultura y organización. Decisiones y niveles de estrategia. Análisis del entorno general y específico. Diagnóstico interno y diagnóstico estratégico. Política de crecimiento y desarrollo empresarial.

#### **Marketing estratégico:**

Diferenciación competitiva. Posicionamiento. Ciclo de vida. Marketing internacional. Aplicaciones del marketing.

#### **Análisis de mercados:**

Análisis de mercados empresariales. Sistemas de marketing. Segmentación de mercados. Investigación de mercados. Técnicas de investigación. Análisis y presentación de datos.

#### **Política de producto:**

Jerarquía y clases de productos. Decisiones de marca. Marketing de servicios. Desarrollo de producto. Actitudes del consumidor ante nuevos productos.

#### **Política de precios:**

Métodos de fijación de precios en función de los costes, el mercado y la competencia. Estrategias de fijación. Intercambio de productos. Adaptación de precio y negociación. Reducción y Aumento. Reacciones ante los cambios de precio.

#### **Distribución comercial:**

Estructura de los Canales de distribución comercial. Motivación y retribución de los distribuidores. Información y control de la distribución. Canales Mayoristas. Canales Minoristas.

#### **Habilidades Directivas:**

Estilos de Dirección. Gestión de reuniones. Delegación. Toma de decisiones. Gestión del cambio. Gestión de conflictos. Negociación.

#### **Dirección Comercial:**

Organización del equipo de ventas. Perfil y captación de vendedores. Selección, socialización y formación de equipo de ventas. El proceso de venta. Previsión de demanda. Supervisión, motivación y gastos. Análisis de rendimiento de ventas.

#### **Recursos Humanos:**

Selección. Formación. Retribución. Motivación. Comunicación. Gestión del Conocimiento. Estructura organizativa.



**Uniactiva** es una Escuela de Negocios especializada en enseñanza online que cuenta con una dilatada experiencia en formación, habiendo formado a más de 6.000 personas de los cinco continentes en las áreas de gestión empresarial, turismo, recursos humanos, marketing y eBusiness.

**Comunicación y publicidad:**

Comunicación y Marketing. Técnicas publicitarias. Marketing directo. Promoción de ventas. Relaciones públicas.

**Marketing promocional:**

Objetivo y clases de promoción. Rentabilidad de las promociones. La promoción como técnica. La promoción en los medios de comunicación. Merchandising.

**Negocios en la Nueva Economía:**

Entorno de la Nueva Economía y la globalización de mercados. Modelos de negocio. Tipología. Otros enfoques de negocio. Factores de éxito y fracaso. Estructura organizativa en la Nueva Economía. Estructura organizacional y funcional.

**Marketing Digital:**

Introducción al marketing digital. Aspectos diferenciadores y elementos del marketing digital. Conceptualización del marketplace. Herramientas estratégicas del Marketing digital. Campañas de comunicación online. Publicidad online y su eficacia.

**Atención al cliente:**

Calidad en el servicio de atención. Estrategias de servicio. Medida de la satisfacción del cliente. Retención y fidelización.

**Control de Gestión:**

Presupuestos. Análisis de desviaciones. Centros de responsabilidad. Cuadro de mando integral.

**Plan de Marketing:**

Presentación del plan de Marketing. Planificación. Rentabilidad del Marketing. Implantación del plan de marketing. Evaluación y control.

**Proyecto Fin de Master:**

Proyecto consistente en elaborar un Plan de Marketing.

**DURACIÓN:** 600 horas, en un periodo de 9 meses

**PRECIO:** 2.500€

**DEDICACIÓN:** Parcial, compatible con actividad laboral u otros estudios.

**TITULACIÓN:** Titulación Conjunta otorgada por Uniactiva y la Mediterranean University of Science and Technology.