

Máster en Marketing y Dirección Comercial



Plan de estudios



**MEDITERRÁNEA
BUSINESS SCHOOL**

ESCUELA DE NEGOCIOS DEL MEDITERRÁNEO



ÍNDICE

Pág.3	Bienvenida del Director
Pág.4	Sobre Mediterránea BS
Pág.5	Presentación del Máster
Pág.5	- Descripción
Pág.5	- A quién va dirigido
Pág.5	- Salidas profesionales
Pág.6	- Objetivos
Pág.6	- Características
Pág.7	- Programa
Pág.9	- Titulaciones
Pág.9	Financiación
Pág.10	Prácticas
Pág.10	Bolsa de empleo

Metodología

La metodología de Mediterránea Business School ha sido diseñada para aportarte las máximas facilidades para completar tus estudios superiores, con el objetivo de acercarte a la consecución tus objetivos profesionales.

Ponemos a tu disposición programas de formación de gran calidad y los acompañamos de la última tecnología y un equipo humano altamente preparado, en los que podrás apoyarte desde tu primera toma de contacto con nuestra escuela.

Nuestro campus online es intuitivo y de fácil acceso, y nuestros tutores, grandes profesionales disponibles para resolver tus dudas y ayudarte a superar con éxito todos los retos que puedas encontrar en tu proceso de formación.

Contáctanos

 951 20 44 60

 info@mediterraneabs.com

 mediterraneabs.com



*Formación de primer nivel
para un futuro brillante*

Bienvenida

Soy Manuel Calero, CEO de Mediterránea Business School y, junto a mi equipo, quiero ayudarte a lograr tus objetivos profesionales a través de la formación superior.

En nuestra escuela de negocios encontrarás una gran variedad de Másteres, Postgrados y Cursos Superiores en las disciplinas más demandadas en la actualidad empresarial. Así, ponemos al alcance de tu mano la formación necesaria para alcanzar el éxito en un mercado laboral altamente competitivo.

Nuestra metodología online combina la eficiencia de las nuevas tecnologías con el trato humano y el seguimiento personalizado de nuestros tutores, para que puedas compaginar tus estudios con tus necesidades personales, y sacar el máximo partido de tu paso por la escuela.

En Mediterránea Business School podemos ayudarte a convertirte en el profesional que deseas ser, proporcionándote todas las herramientas necesarias para conseguirlo.

Manuel Calero
Director General

Mediterránea BS

Mediterránea Business School es una escuela de negocios online que trabaja para mejorar las perspectivas profesionales de sus alumnos a través de sistemas pedagógicos en modalidad e-learning, poniendo nuestros recursos y nuevas tecnologías al servicio de la enseñanza.

Tenemos una meta clara: que nadie tenga que renunciar a la formación superior, ya sea por razón de tiempo, trabajo, motivos económicos o personales. Por eso, hemos implementado una metodología 100% online, que permite al usuario gestionar su tiempo como prefiera y ahorrar costes tales como materiales, desplazamientos o incluso traslado del lugar de residencia.

Los alumnos de Mediterránea BS disfrutan de todas las ventajas de la formación online, sin renunciar a la calidad docente. Además, cuentan con el seguimiento personalizado de nuestros tutores, encargados de guiarles durante su formación y ayudarles a superar con éxito cada programa. Disponemos de una gran variedad de Másteres, Postgrados y Cursos Superiores para que, sean cuales sean los objetivos del estudiante, encuentre en nuestra oferta formativa una opción que le ayude a conseguirlos.

Formamos parte de un grupo empresarial con más de 30 años de experiencia en el sector de la educación, pionero en la formación a distancia y online. Además, nuestra escuela se apoya en un equipo altamente cualificado que asegura el buen funcionamiento de nuestro centro, desde el personal de administración a nuestros profesores, pasando por nuestros asesores académicos.

Máster en Marketing y Dirección Comercial



Descripción

Conectar con los clientes es uno de los objetivos principales de las empresas y, gracias al Máster en Marketing y Dirección Comercial, adquirirás las capacidades necesarias para atraer y fidelizar a tu público objetivo, adquiriendo un perfil altamente demandado en el mercado laboral actual.

¿A quién va dirigido?

El Máster en Marketing y Dirección Comercial se dirige a profesionales del ámbito de las ventas que quieran profundizar en sus conocimientos de la materia y a personas que quieran enfocar su carrera hacia las áreas de Comercial y Marketing, ofreciendo la posibilidad a los alumnos de mejorar sus perspectivas profesionales.

Salidas Profesionales

Este Máster ha sido creado para dar la oportunidad a sus estudiantes de trabajar en puestos como Director Comercial, jefe de ventas, Director de Marketing, investigador de mercados, desarrollo de producto, etc.

Objetivos

El área comercial y de marketing son dos de las disciplinas más importantes dentro de la actividad empresarial, ya que, gracias a ellas, las organizaciones consiguen captar clientes, convertirlos en ventas y fidelizarlos a lo largo del tiempo. Por ello, las empresas necesitan contar con profesionales altamente formados en estos sectores, que sean capaces de operar en entornos cambiantes y altamente digitalizados.

A través de este programa, adquirirás la capacidad de crear estrategias de marketing y ventas que persigan de forma conjunta los objetivos de la empresa, aportando un gran valor añadido a cualquier equipo de trabajo al que te incorpores.

Características



Modalidad
ONLINE



Duración
750h



Precio
795€



Master
Classes



Certificado
Notarial



Prácticas
en empresas



Bolsa de
Empleo



Plazo
12 MESES

Programa

Bloque 1: Marketing y comunicación

Módulo 1: Iniciación al marketing

1. El marketing
2. Producto y precio
3. Comunicación / Promoción y distribución
4. Perspectivas del marketing
5. Plan de marketing

Módulo 2: Marketing avanzado

1. Políticas de producto y precio
2. Políticas de distribución
3. Políticas de comunicación y promoción
4. Marketing estratégico
5. Plan de marketing
6. Relaciones públicas, marketing directo y marketing relacional
7. Marketing digital
8. Internacionalización

Módulo 3: Introducción a la comunicación del marketing

1. El mix de comunicación
2. Publicidad
3. Promoción de ventas
4. Relaciones públicas
5. Marketing directo

Módulo 4: Marketing online

1. Introducción al marketing digital
2. Elementos del marketing digital
3. Herramientas estratégicas del marketing digital
4. Personalización dentro de las estrategias de marketing digital
5. Planificación de una campaña de comunicación online
6. Publicidad online y su eficacia
7. Marketing en buscadores

Bloque 2: Investigación y segmentación

Módulo 1: El cliente. Tipos y motivos de compra

1. Introducción
2. Características físicas y de personalidad de los clientes
3. Influencias sociales
4. Las necesidades del cliente
5. Motivación de compra
6. Proceso de compra
7. Investigación de las necesidades y motivaciones de compra

Módulo 2: Investigación y análisis de la demanda del mercado

1. Introducción a la investigación de mercados y análisis de la demanda del mercado
2. Preparación y diseño de la investigación
3. Segmentación del mercado y selección del público objetivo
4. Desarrollo de la investigación de mercados, el trabajo de campo
5. Análisis y presentación de los datos
6. Normas de calidad y protección de datos en la investigación de mercado

Bloque 3: Dirección comercial

Módulo 1: Dirección comercial

1. organización de la actividad comercial
2. Perfil del vendedor. Creación de un equipo de ventas
3. Selección, socialización y formación del equipo de ventas
4. Proceso de venta
5. Previsión de demanda y territorios de venta
6. Supervisión, motivación y gastos
7. Compensación y valoración del desempeño
8. Análisis del rendimiento de las ventas

Módulo 2: Negociación comercial

1. Conceptos básicos
2. El negociador
3. Proceso de negociación
4. Estrategias, tácticas y comunicación

Módulo 3: Distribución comercial

1. Diseño y retribución del canal de distribución
2. Mayoristas
3. Minoristas

Módulo 4: Servicio postventa

1. Servicio al cliente
2. Servicio postventa

Titulación

- Máster en Marketing y Dirección Comercial



Financiación

En Mediterránea Business School queremos asegurar que nuestros alumnos cuentan con todas las facilidades para formarse e impulsar su carrera profesional, eliminando barreras de tiempo, movilidad, y también económicas.

Una de las principales medidas que hemos tomado para asegurar que nuestros alumnos pueden acceder a nuestros programas formativos, sin importar su situación económica, es nuestro acuerdo con Sequra, una reconocida compañía experta en financiación para la formación.

Gracias a esta colaboración, podemos ofrecerte la opción de **abonar tu máster, postgrado o curso superior en 3, 6, 9 o 12 meses**, de forma cómoda, segura e inmediata, sin necesidad de papeleo.

Para financiar tu programa formativo a través de Sequra, basta con seleccionar la opción de pago fraccionado en nuestra plataforma de matriculación, elegir en cuántas cuotas quieres pagar y, ¡listo!

sequra

Prácticas

Para aquellos estudiantes que estén buscando una oportunidad de entrar al mercado laboral, adquirir experiencia de valor, y/o dirigir su carrera hacia un sector concreto, **nuestros programas tienen la opción de hacer prácticas profesionales.**

Si decides acompañar tu formación con nuestro servicio de prácticas, estudiaremos tu perfil y objetivos profesionales, y buscaremos una empresa para ti. Podrás realizar tus prácticas en cualquier momento una vez hayas superado el 50% del temario de tu programa, y hasta 6 meses después de finalizarlo.

Acceder a este servicio es muy fácil, simplemente tienes que **marcar la casilla de prácticas en nuestra plataforma de matriculación**, y así comenzará nuestra búsqueda del lugar perfecto donde comenzar tu carrera profesional y descubrir en primera persona los entresijos del mundo de la empresa.

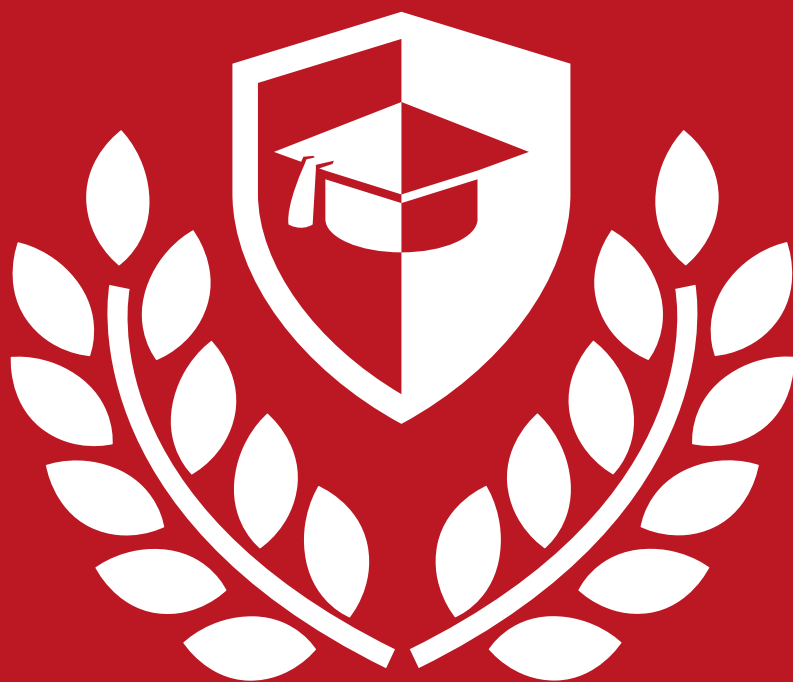


*El servicio de prácticas solo está disponible para alumnos residentes en España.

Bolsa de empleo

Nuestro grupo empresarial, con más de 30 años de experiencia en el sector de la educación, ha podido estrechar lazos con una gran variedad de empresas que acuden a nuestra escuela buscando talento entre nuestros alumnos, para seleccionar aquellos perfiles que mejor se adapten a sus necesidades.

Todos los alumnos de nuestra escuela pueden beneficiarse de estas oportunidades, ya que, **al matricularte en Mediterránea Business School, entras automáticamente a formar parte de nuestra bolsa de empleo**, donde podrás acceder a puestos de primer nivel en empresas nacionales e internacionales.



www.mediterraneabs.com

SEDE CENTRAL

MÁLAGA

C/ Steve Jobs 2
Edificio Excelencia
29590
Parque Tecnológico

MADRID

Avenida San Pablo 28,
Edificio 2, 2º planta
28823
Coslada

GRANADA

C/Baza Parc. 11
L. 16-17
Pol. Ind. Juncaril
18220 Albolote

ZARAGOZA

C/ Manuel Lasala
Nº42, 1ªA
50006
Zaragoza



**MEDITERRÁNEA
BUSINESS SCHOOL**

ESCUELA DE NEGOCIOS DEL MEDITERRÁNEO

 951 20 44 60

 info@mediterraneabs.com