

[Volver al índice »](#)

Programa Superior en Dirección Comercial y Ventas

EGADE

Escuela Gallega de
Desarrollo Empresarial



PÁG. **3** | La dirección comercial

PÁG. **4** | ¿Qué aprenderás en este programa?

PÁG. **5** | ¿A quién va dirigido?

PÁG. **7** | Plan de formación

PÁG. **9** | Director, Tutor y Docentes

PÁG. **12** | ¿Comenzamos?

FORMACIÓN BONIFICABLE (*)

Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



(*) Únicamente en formación presencial.

La dirección comercial



Bienvenido al área de empresa donde siempre tendrás oportunidades laborales.

El programa superior en Dirección Comercial y Ventas de EGADE **focaliza el conocimiento en las funciones comerciales en su total dimensión**. La capacidad de integrar los elementos de un mercado cada vez más exigente junto con la gestión de los clientes, desde la captación hasta la fidelización, son pilares esenciales del programa junto a la dirección de equipos comerciales multidisciplinares y de alto rendimiento.

Las áreas de Marketing y Ventas son responsables de liderar el cambio hacia organizaciones abiertas, capaces de crear nuevas formas de generar ingresos, que exploten las capacidades internas y transformen las propuestas de valor, revolucionando las formas de pensar y accionar en un escenario que combina todos los aspectos tanto analógicos como digitales.

A lo largo del mismo el **alumno desarrolla un conocimiento global e integrado de los procesos y metodologías que aplican las empresas con mayor impacto junto a la gestión de la fuerza de ventas. Reclutamiento, formación, compensación, motivación, evaluación y control** son principios para diseñar una estructura comercial acorde a cada organización.

¿Qué aprenderás?



En primer lugar, este programa te ofrecerá una **visión global del entorno comercial en que se desenvuelve la empresa**, prestando especial atención al comercio electrónico y a los nuevos *players* globales capaces de transformar el Mercado en muy poco tiempo.

Profundizarás en el área del marketing con los **conocimientos, técnicas y herramientas necesarias para trabajar la persuasión** o la recomendación como instrumentos para conseguir los objetivos comerciales.

Aprenderás a **entrenar, dirigir y motivar equipos de alto rendimiento** enfocados a la consecución de objetivos, capaces de trabajar bajo presión, en base a una estrategia de ventas sostenible a medio y largo plazo, necesaria para garantizar la viabilidad de la empresa.



¿A quién va dirigido?

A ti, a:

- Recién titulados universitarios con inquietud por desarrollarse profesionalmente en un área de empresa con oportunidades de empleo garantizadas.
- Profesionales y trabajadores comerciales con experiencia en ventas y con inquietud por crecer profesionalmente hacia la dirección de equipos y el liderazgo en la dirección comercial de la empresa.
- Profesionales con recorrido en otros sectores con voluntad de reciclarse profesionalmente en un sector empleador y altamente estimulante.
- Directivos y mandos intermedios de empresa de áreas comerciales y de marketing que busquen mejorar el rendimiento de sus equipos, entender la nueva economía digital, o las claves actuales de las ventas.
- Emprendedores digitales, comercio electrónico y emprendedores tradicionales que desean mejorar la competitividad de sus negocios e impulsar el rendimiento comercial de sus compañías.



Salidas profesionales:

- Ejecutivo de ventas.
- Técnico comercial y de Atención al Cliente.
- Gestor o Delegado Comercial.
- Gerente de equipo, Director de Zona, Director Regional de ventas.
- Team leader/manager.
- Técnico de selección y formación en ventas.
- Vendedor por cuenta propia, agente comercial a comisión.
- Consultor comercial.
- Responsable de equipo.
- Director de Exportación.
- Key Account Manager (KAM).
- Director Comercial y de Marketing.





*Donde hay una empresa de éxito, alguien tomó
alguna vez una decisión valiente.*

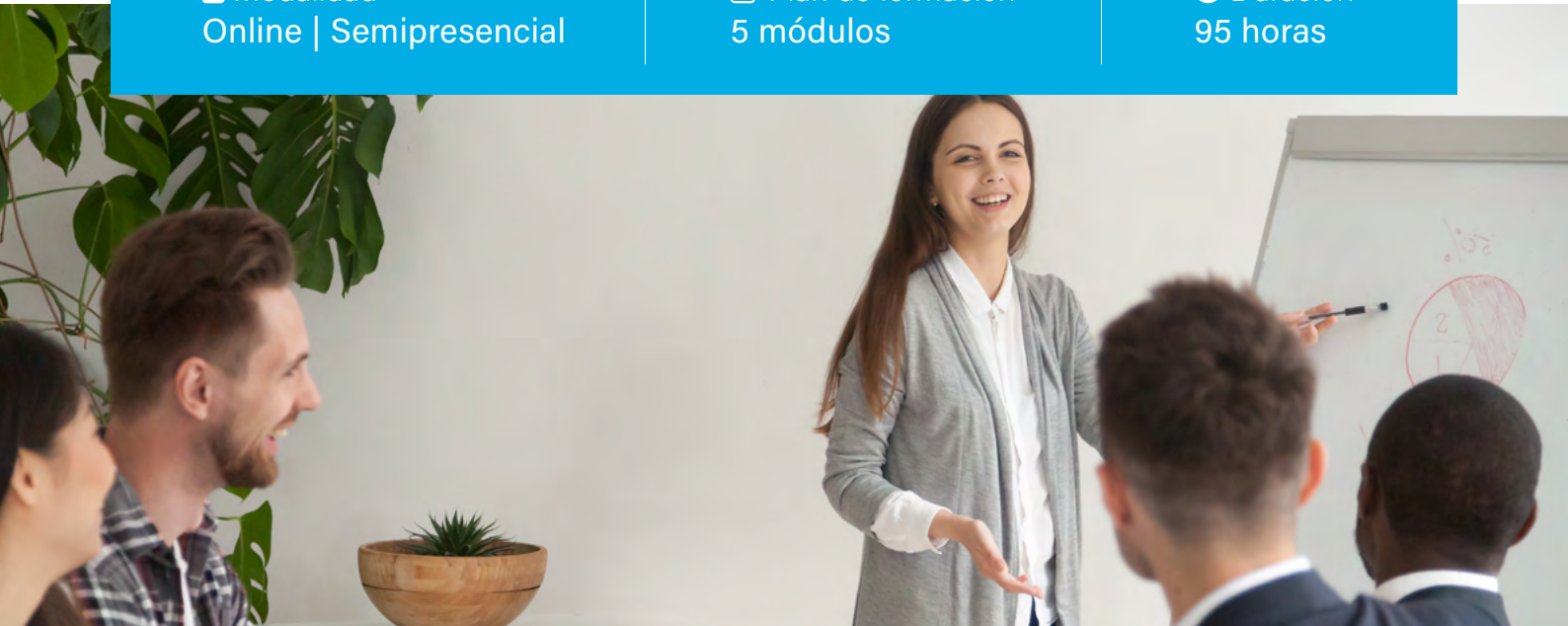
Peter Drucker.

Plan de formación

 Modalidad
Online | Semipresencial

 Plan de formación
5 módulos

 Duración
95 horas



01

EL ÁREA COMERCIAL EN LA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

(8 HORAS)

02

DIRECCIÓN DE VENTAS Y GESTIÓN FINANCIERA

(22 HORAS)

03

ESTRATEGIA Y POSICIONAMIENTO DE MERCADO

(25 HORAS)

04

MARKETING Y DIGITALIZACIÓN

(22 HORAS)

05

CARTERA DE CLIENTES, GESTIÓN COMERCIAL Y MODELOS DE VENTA

(18 HORAS)

Plan de formación

MÓDULO 1 (8 horas)

EL ÁREA COMERCIAL EN LA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

1. El departamento de ventas y su alto valor en la empresa como fuente de información.
2. Propuesta comercial integral (PCI).

MÓDULO 2 (22 horas)

DIRECCIÓN DE VENTAS Y GESTIÓN FINANCIERA

1. Liderazgo, organización y dirección de equipos comerciales.
2. Formación y desarrollo de la red de ventas.
3. Sistemas de información y control de ventas.
4. Cuentas de resultados y balance.

MÓDULO 3 (25 horas)

ESTRATEGIA Y POSICIONAMIENTO DE MERCADO

1. Análisis de nuestra cartera de clientes, necesidades del mercado y tendencias.
2. Análisis de competidores vs oportunidades.
3. Ventas internacionales.
4. Growth Plan; estructuración y desarrollo.

MÓDULO 4 (22 horas)

MARKETING Y DIGITALIZACIÓN

1. Marketing estratégico.
2. Posicionamiento de marca.
3. Analítica de marketing digital.
4. LinkedIn.

MÓDULO 5 (18 horas)

CARTERA DE CLIENTES, GESTIÓN COMERCIAL Y MODELOS DE VENTA

1. Objetivos de ventas y planificación de la actividad comercial; segmentación y priorización.
2. Modelos de venta: venta outbound/inbound.
3. Planificación de la actividad comercial y herramientas de gestión.
4. Evaluación de resultados y sistemas retributivos.

Director del programa

ADRIÁN COSTAS PÉREZ

Commercial Manager Spain & Portugal Cordstrap | Cofundador en EGADE

Con más de 18 años de experiencia en el área de ventas, ha ocupado diferentes cargos en la Dirección Comercial y de Expansión en entornos multinacionales del ámbito industrial y logístico. Actualmente ocupa el cargo de Commercial Manager Spain & Portugal para la multinacional holandesa Cordstrap siendo miembro del Knowledge Council BV desde 2016. Adrián es diplomado en CC. de la Educación (UVIGO) y cuenta con programas de alto rendimiento 5.0, como Impact Sales Management Program (People Hub Uk) y Design Thinking Certificate Program (Ideo University).



Tutor del programa

PABLO MARTÍNEZ SIERRA

Director Regional Zona Oeste en STEF

Dirección general y experto en transporte terrestre y aéreo. Actualmente, y desde hace más de 8 años, ocupa el puesto de Director Regional Zona Oeste en Stef. Pablo Martínez cuenta con una larga trayectoria como directivo para operadores logísticos con presencia internacional como TNT Express. Entre sus logros y los de su equipo cuenta con la llegada del primer avión de carga diaria al aeropuerto de Vigo cubriendo la demanda del tejido industrial de nuestra comunidad. Diplomado en Estadística por la UCM y Programa de Desarrollo Directivo (PDD) en INDAE.



Docentes

ADRIÁN COSTAS PÉREZ

Commercial Manager Spain & Portugal Cordstrap | Cofundador en EGADE

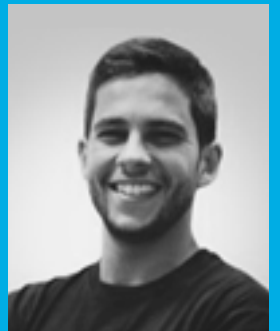
Con más de 18 años de experiencia en el área de ventas, ha ocupado diferentes cargos en la Dirección Comercial y de Expansión en entornos multinacionales del ámbito industrial y logístico. Actualmente ocupa el cargo de Commercial Manager Spain & Portugal para la multinacional holandesa Cordstrap siendo miembro del Knowledge Council BV desde 2016. Adrián es diplomado en CC. de la Educación (UVIGO) y cuenta con programas de alto rendimiento 5.0, como Impact Sales Management Program (People Hub Uk) y Design Thinking Certificate Program (Ideo University).



ALBERTO PARENTE

Manager of Sales en Internet República

Manager de ventas actualmente, es su segunda etapa en Internet República, agencia especializada en SEO, SEM, Paid Media, Redes Sociales, y estrategia digital. Anteriormente ocupó cargos de ejecutivo de ventas y marketing manager en esta misma compañía. Ha sido jefe de ventas durante casi tres años en Welovroi y fue también ejecutivo de cuentas en Shackleton.



Docentes

ÁLVARO TORRAS MARTÍNEZ
KAM España - Exportación en WOFCO

Pasión por la exportación y comercio internacional en el sector del producto congelado. Bachelor of Arts in Business Administration y Master en Mercados Emergentes por ESEUNE Business School. Amplio conocimiento en el suministro y venta directa a importadores, mayoristas, canal distribución y retail, tanto a nivel nacional como internacional.



CARLOS PÉREZ LAGO
CFO Visual MS | Cofundador en EGADE

CFO y coordinador de Servicios Centrales en el Grupo Visual MS. Co-Fundador de EGADE. Máster en Finanzas en IE Business School. Máster en e-business en UOC. Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas en Uvigo. 20 años de experiencia en el sector tecnológico, con diversos cargos de responsabilidad y gestionando gran parte del área de estrategia y finanzas.



LUZ VARELA
Brand Marketing Manager en Nike | Converse | The North Face

Licenciada & MBA por ESADE Business School, Luz Varela cuenta con una amplia experiencia internacional como Brand Marketing Manager en la industria de artículos deportivos y moda. Tiene más de 10 años de experiencia en Retail Marketing trabajando con marcas líderes mundiales y en diferentes mercados. Se define como una persona curiosa, analítica, disciplinada, positiva, orientada a objetivos y apasionada por desarrollar experiencias de consumidor.



MIGUEL ROMERO ALONSO
Senior Account Director en LinkedIn

Senior Account Directo en LinkedIn. Con base en Irlanda gestiona clientes empresa y agencias de España, Portugal y Latinoamérica, para ayudarles a desarrollar sus estrategias de social media advertising en LinkedIn. Previamente fue Senior Account Manager en Google donde gestionaba 3 de las mayores agencia de publicidad españolas. Su sólida carrera se inició en Banco Santander, dentro del área de Online Marketing y Ecommerce, después en Vodafone como Account manager y en Yelp como Account Executive.



Docentes

PABLO MARTÍNEZ SIERRA

Director Regional Zona Oeste en STEF

Dirección general y experto en transporte terrestre y aéreo. Actualmente, y desde hace más de 8 años, ocupa el puesto de Director Regional Zona Oeste en Stef. Pablo Martínez cuenta con una larga trayectoria como directivo para operadores logísticos con presencia internacional como TNT Express. Entre sus logros y los de su equipo cuenta con la llegada del primer avión de carga diaria al aeropuerto de Vigo cubriendo la demanda del tejido industrial de nuestra comunidad. Diplomado en Estadística por la UCM y Programa de Desarrollo Directivo (PDD) en INDAE.



NOTA:

El equipo docente puede sufrir variaciones que atienden a la agenda, situación geográfica o personal de cada uno de ellos. En caso de fuerza mayor, el docente titular podrá ser sustituido por otro del mismo perfil profesional y formativo.



¿DÓNDE ESTAMOS?

Avda. de Madrid, 197
Interior, 1ª Planta, 36214
Vigo, Pontevedra

886 660 656

info@egade.es

www.egade.es

Programa Superior en Dirección Comercial y Ventas

EGADE

Escuela Gallega de
Desarrollo Empresarial