



Máster Universitario en Dirección Comercial y Ventas

Somos la única
universidad en España
con un título oficial de
Máster especializado y
focalizado en la gestión
comercial y las ventas.



DURACIÓN

- 1 año académico



EXÁMENES PRESENCIALES

- Al final de cada cuatrimestre

[Ver sedes](#)



CRÉDITOS ECTS - 60



RAMA DE CONOCIMIENTO

- Ciencias Sociales y Jurídicas



METODOLOGÍA

- Educación 100% online



CLASES ONLINE EN DIRECTO



TUTOR PERSONAL

[Infórmate de nuestros descuentos con tu asesor](#)

Debido a la actual situación de los mercados, las empresas y organizaciones están tomando conciencia de las dificultades y barreras para **alcanzar sus objetivos**, sumado a la necesidad, cada vez mayor, de un incremento de recursos para ello. En este contexto, un adecuado proceso de planificación y gestión de la actividad comercial y de ventas de las empresas se convierte en un área de máxima prioridad y para ello es necesario que existan profesionales altamente capacitados. Este máster te aportará los conocimientos y habilidades necesarias para que **lideres esta transformación** en cualquier organización.

Por ello, con el Máster en Dirección Comercial, podrás **identificar oportunidades** en el mercado mediante el análisis y la elaboración de métodos concretos.

Además, gracias a los **casos prácticos**, te enfrentarás al reto de resolver problemas empresariales reales a través de una estrategia comercial integral.

Cuando finalices este máster, serás capaz de:

- Evaluar la información del mercado e interpretar la realidad comercial para comprender el proceso de dirección de marketing en diferentes contextos y entornos.
- Comprender los conceptos de la venta personal y las técnicas de comunicación interpersonal.
- Planificar las comunicaciones dentro del ámbito comercial mediante el uso de nuevas tecnologías.
- Tener una visión y comprensión global de la empresa.

Objetivos del Máster

El Máster en Dirección Comercial y Ventas de UNIR te especializa en el desarrollo de **estrategias comerciales** para cumplir las expectativas de ventas en un entorno global y cambiante.

De manera más específica, podrás profundizar sobre aspectos como la **gestión comercial y de marketing**, los sistemas de información, la comunicación integral en las relaciones con los clientes, la importancia de la gestión de equipos de ventas, las nuevas tendencias en la venta en relación con las tecnologías y el comercio electrónico, o las habilidades comerciales y de venta.

Potencia tu Máster con la Especialidad en Marketing Digital de UNIR, y diferencia tu perfil adquiriendo habilidades y conocimientos en el desarrollo de estrategias digitales de la empresa

Plan de estudios

Primer cuatrimestre 30 ECTS

- ▶ Gestión Comercial y de Marketing (6 ECTS)
- ▶ Sistemas de Información para la Toma de Decisiones Comerciales (6 ECTS)
- ▶ Gestión de Relaciones con Clientes (6 ECTS)
- ▶ Estrategia de Comunicación Comercial Integral (6 ECTS)
- ▶ Dirección de la Fuerza de Ventas (6 ECTS)

Segundo cuatrimestre 30 ECTS

- ▶ Comercio Electrónico: Inbound Marketing (6 ECTS)
- ▶ Habilidades Comerciales y de Venta (6 ECTS)
- ▶ Prácticas Externas (6 ECTS)
- ▶ Trabajo Fin de Máster (12 ECTS)

Especialista en Marketing Digital

Descripción

Define y desarrolla las estrategias digitales de tu empresa. Adquiere una visión estratégica del marketing en los entornos digitales para liderar nuevos modelos de negocio. Analiza los factores de viralidad, los lenguajes más apropiados para cada tipo de cliente y los resultados de tus acciones

Perfil Recomendado

Cualquier persona con vocación al Marketing Online, Internet y E-Commerce

Qué aprenderás

- ▶ Dominarás las herramientas que ofrecen las nuevas tecnologías para ampliar tu cartera de clientes, establecer una relación más directa con ellos, mejorar la reputación de la empresa y así obtener los retornos previstos
- ▶ Desarrollarás la planificación de estrategias comerciales
- ▶ Serás capaz de diseñar campañas de publicidad y gestionar redes sociales
- ▶ Sabrás hacer una investigación de mercados

Programa (12 ECTS)

Marketing: Organización y Planificación Digital (3 ECTS)

- ▶ Marketing Offline y Online
- ▶ Blended Marketing
- ▶ Diseño del Plan de Marketing Digital: Especificaciones
- ▶ Análisis y Control del Plan de Marketing Digital

Social Media Marketing (3 ECTS)

- ▶ De la Web 2.0 a los Social Media
- ▶ Las Redes Sociales y su Evolución
- ▶ El Vídeo como Elemento Clave de las Redes Sociales
- ▶ El Gestor de Social Media
- ▶ Comunidades de Marca y la Marca en las Comunidades
- ▶ Participación y «Viralidad»
- ▶ Reputación Online
- ▶ Publicidad y Social Media
- ▶ La Monetización de las Redes Sociales
- ▶ Medición y Análisis de Resultados en Redes Sociales

Tecnologías y Negocios en la Red (3 ECTS)

- ▶ Fundamentos Tecnológicos del E-commerce
- ▶ Tecnologías de Desarrollo y Soporte de un Comercio Virtual
- ▶ Provisión del Servicio de E-commerce
- ▶ Mantenimiento y Crecimiento del Servicio en la Nube
- ▶ Elementos Auxiliares
- ▶ Factores Clave de Éxito
- ▶ Seguridad y Confianza Electrónica
- ▶ Aspectos Legales

Nuevos Modelos de Negocio (3 ECTS)

- ▶ La Cadena de Valor de las Empresas Digitales
- ▶ El Mercado del E-commerce
- ▶ Movilidad: Tecnologías y Servicios
- ▶ Marketing Móvil
- ▶ Modelos de Negocio de Mobile Business
- ▶ Nuevas Tendencias en Mobile Business
- ▶ La Rentabilidad y Métrica del Comercio Electrónico y E-commerce
- ▶ Aspectos Legales: Régimen Jurídico, Fiscalidad y Finanzas

Dirección y profesorado

El claustro del Máster Universitario en Dirección Comercial y Ventas está compuesto por reputados Doctores Acreditados por ANECA y por directivos en activo de reconocido prestigio en el ámbito de las ventas y la estrategia comercial, dentro de importantes empresas.

Un claustro que aporta una larga trayectoria docente en empresas de todo el mundo.



Pablo Cardona Soriano

Consultor especializado en gestión de cambios, desarrollo de talento y creación de equipos de alto rendimiento. Ha sido director de proyectos de consultoría en empresas como Sony España y Repsol Portugal. Además, ha ejercido como formador en liderazgo y desarrollo de talento en Telefónica, BBVA, Philips y Danone. Al mismo tiempo, ha sido emprendedor en diversas áreas, desde el comercio electrónico (fue fundador y propietario de Plaza Site, uno de los primeros Marketplace en España) hasta compañías de teatro infantil.

Ha participado en juntas directivas y juntas asesoras de empresas consultoras, asociaciones educativas y profesionales, como la Asociación Española de Mentoring (AMCES), donde ocupa el cargo de vicepresidente.

[Ver claustro completo](#)

Salidas profesionales

- Director Comercial
- Director General de Ventas
- Director Nacional de Ventas
- Director de Exportación
- Director de Expansión
- Director Regional
- Supervisor o ejecutivo de cuentas
- Jefe de Ventas
- Agente comercial
- Responsable de Trade Marketing
- Key Account Manager
- Responsable de Marketing.

Un nuevo concepto de universidad online

La Universidad Internacional de La Rioja, universidad con docencia 100% online, se ha consolidado como solución educativa adaptada a los nuevos tiempos y a la sociedad actual. El innovador modelo pedagógico de UNIR ha conseguido crear un nuevo concepto de universidad en el que se integran aspectos tecnológicos de última generación al servicio de una enseñanza cercana y de calidad. La metodología 100% online permite a los alumnos estudiar estén donde estén, interactuando, relacionándose y compartiendo experiencias con sus compañeros y profesores. Actualmente UNIR cuenta con:

- ▶ Más de 41.000 alumnos.
- ▶ Más de 10.000 alumnos internacionales.
- ▶ Presencia en 90 países de los 5 continentes.
- ▶ Más de 130 títulos de Grado y Postgrado.
- ▶ Más de 4.000 convenios de colaboración firmados para dar cobertura de prácticas a nuestros estudiantes. UNIR es una universidad responsable con la cultura, la economía y la sociedad. Este compromiso se materializa a través de la Fundación UNIR.

Además, UNIR se ha expandido a Latinoamérica y desde 2014 está activa UNIR México, la primera universidad online con clases en directo del país y con sede oficial en México D.F.



Metodología



Clases online en directo

Ofrecemos a los estudiantes la posibilidad de asistir todos los días a **clases online en directo**. Durante estas sesiones los alumnos podrán interactuar con el profesor y resolver sus consultas en tiempo real, compartiendo conocimientos y experiencias. El ritmo formativo se adapta, en la medida de lo posible, a las necesidades de cada grupo de alumnos. La no asistencia a una clase en directo no implica perderse. Todas las sesiones se pueden ver **en diferido**, tantas veces como se quiera. Así, no se perjudica a los alumnos que no puedan seguir la clase en directo.



Recursos didácticos

El Campus Virtual de UNIR proporciona una **gran variedad de contenidos** con los que preparar cada asignatura. Estos materiales están organizados de manera que faciliten un aprendizaje ágil y eficaz. De este modo, se puede acceder a los temas que desarrollan los contenidos del programa, ideas clave de cada tema (elaboradas por el profesorado de la asignatura), material audiovisual complementario, actividades, lecturas y test de evaluación.

Además, se tendrá acceso a **clases magistrales** sobre temas concretos y se podrá participar en foros, chats y blogs en los que se interactúa con profesores y compañeros ampliando conocimientos y resolviendo posibles dudas.



Tutor personal

En UNIR, cada alumno cuenta con un tutor personal desde el primer día, **siempre disponible** por teléfono o email. El papel del tutor es fundamental en la trayectoria de cada estudiante ya que es el mayor nexo de unión con la universidad y su punto de referencia durante el proceso formativo.

Los tutores ofrecen una **atención personalizada** haciendo un seguimiento constante de cada alumno.

- Resuelve dudas sobre gestiones académicas, trámites o dudas concretas de asignaturas.
- Ayuda a la planificación del estudio para que se aproveche mejor el tiempo.
- Recomienda qué recursos didácticos de la plataforma utilizar en cada caso.
- Se implica con los estudios de los alumnos para ayudarles a superar cada asignatura.



Sistema de evaluación

Para valorar el nivel de logro de los objetivos obtenidos en el Máster es necesario evaluar las competencias adquiridas durante el estudio. La evaluación final del aprendizaje se realiza teniendo en cuenta la calificación obtenida en los siguientes puntos.

- Evaluación continua (resolución de casos prácticos, participación en foros, debates y otros medios colaborativos y test de evaluación)
- Examen presencial final
- Trabajo Fin de Máster.

Información de acceso

Requisitos

- Según lo establecido en el artículo 16 del Real Decreto 1393/2007 de 29 de octubre para poder acceder a las enseñanzas universitarias oficiales (Máster y Postgrado) es necesario:
- Estar en posesión de un título universitario oficial* español u otro expedido por una institución de Educación Superior del Espacio Europeo de Educación Superior que facultan en el país expedidor del título para el acceso de enseñanzas de máster.
- Ser titulado conforme a sistemas educativos ajenos al Espacio Europeo de Educación Superior sin necesidad de homologar sus títulos, previa comprobación por la Universidad de que aquellos acreditan un nivel de formación equivalente a los correspondientes títulos universitarios oficiales españoles y que facultan en el país expedidor del título para el acceso a enseñanzas de postgrado.
- *Esto implica título oficial de graduado, diplomado, arquitecto técnico, ingeniero técnico, licenciado, arquitecto o ingeniero.

Cómo matricularse

- Completa el **formulario de preinscripción**.
- Recibe la llamada de un **asesor personal**, que verifica que cumples los requisitos exigidos y te ayuda a elaborar tu plan de estudios personalizado (convalidaciones, nº de créditos, etc.).
- Envía la documentación requerida para formalizar la admisión, debidamente compulsada y espera la confirmación.
- Cumplimenta la matrícula* con la forma de pago más adecuada a tus necesidades.
- Recibe tu clave de acceso al AULA VIRTUAL y comienza el curso organizándote a tu manera. **Consulta más información y precios de matrícula.**

* *Un asesor te facilitará el acceso al formulario de matrícula.*

Precios y formas de pago

No existe **ningún coste de inscripción adicional** en concepto de apertura ni por gestión de matrícula.

UNIR ofrece **descuentos por el pago al contado** y por **matriculación de curso completo** (60 ECTS) y **otras ayudas** a personas con **diversidad funcional** y a **progenitores de familias numerosas**.

Consulta las **tablas de descuentos y ayudas** en la página de **cómo matricularse**. Nuestros asesores te aconsejarán para seleccionar la opción que más se ajuste a tus necesidades y posibilidades.

El **importe** de la matrícula **incluye** tanto la **formación** como el **acceso al aula virtual**, el uso de las **herramientas de estudio y comunicación**, y los **materiales interactivos**.

No se incluyen los materiales de terceros como libros de texto, aunque podrás conseguirlos a través de UNIR en condiciones especiales.

Existen otros conceptos de carácter administrativo como certificados, expedición de título, Suplemento Europeo al Título, duplicados, etc., cuyas tasas se pueden consultar en la web.

Becas y ayudas

UNIR ha diseñado un programa de becas y ayudas para que puedas estudiar y graduarte con nosotros.

Ofrecemos **ayudas y descuentos** para diferentes situaciones personales y laborales:

- Diversidad funcional
- Desempleados
- Pronto pago
- Descuentos por reserva de plaza

Nuestros **asesores personales** están siempre a tu disposición para guiarte sobre cualquiera de estas becas o ayudas.

Reconocimientos

UNIR cuenta con una Comisión de Transferencia de Créditos que es la responsable de realizar las convalidaciones pertinentes. Llámanos y **un asesor analizará tu caso particular.**

Según la normativa que establece UNIR, **se podrán reconocer:**

- Créditos de formación básica procedentes de la misma rama de conocimiento.
- Créditos obtenidos en otras materias de formación básica pertenecientes a la rama de conocimiento del título al que se pretende acceder.
- Otros créditos podrán ser reconocidos por UNIR teniendo en cuenta la adecuación entre las competencias y los conocimientos asociados a las restantes materias cursadas por el estudiante y los previstos en el plan de estudios o bien que tengan carácter transversal.
- Reconocimiento de asignaturas sólo si proviene de Máster Oficial, según establece la norma. En el caso del reconocimiento de prácticas, el alumno debe acreditar la experiencia profesional correspondiente según criterios internos. Cualquier solicitud se estudia.



RECTORADO

Avenida de la Paz, 137
26004 Logroño
España

DELEGACIÓN MADRID

C/ Almansa, 101
28040 Madrid
España

DELEGACIÓN COLOMBIA

Calle 100 # 19 – 61
Edificio Centro Empresarial 100.
Oficina 801

DELEGACIÓN MÉXICO

Av. Extremadura, 8.
Col Insurgentes Mixcoac.
Del. Benito Juárez
03920, México D.F.

DELEGACIÓN ECUADOR

Av. República E7-123 y Martín
Carrión (esquina).
Edificio Pucará

DELEGACIÓN PERÚ

Gabriel Chariarse, 415
San Antonio, Miraflores
Perú, Lima