



# Máster Universitario en Dirección Comercial y Ventas + Especialidad en Marketing Digital

Somos la única universidad en España con un título oficial de Máster especializado y focalizado en la gestión comercial y las ventas, con una visión digital estratégica en el ámbito del marketing



#### EXÁMENES PRESENCIALES

- Al final de cada cuatrimestre  
[Ver sedes](#)



#### RAMA DE CONOCIMIENTO

- Ciencias Sociales y Jurídicas  
(Facultad de Empresa y Comunicación)



#### METODOLOGÍA

- Educación 100% online



#### CLASES ONLINE EN DIRECTO



#### TUTOR PERSONAL

### Información General del Máster Oficial en Dirección Comercial y Ventas



#### DURACIÓN

- 1 año académico



**CRÉDITOS ECTS** - 60

### Información General del Experto Universitario en Marketing Digital



#### DURACIÓN

- 6 meses



**CRÉDITOS ECTS** - 12

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

Este Máster en Dirección Comercial y Ventas con Especialización en Marketing Digital **te prepara para convertirte en un especialista en el desarrollo de estrategias comerciales en el entorno global y cambiante de la empresa digital.**

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.

## Al finalizar obtendrás una doble titulación:

- Máster Universitario en Dirección Comercial y Ventas
- Curso de Especialista Universitario en Marketing Digital

## 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.

La **Especialidad en Marketing Digital** es un curso de Experto Universitario que completa tu formación del Máster, dotándote de la visión estratégica necesaria para la planificación de estrategias comerciales y del dominio de las herramientas que ofrecen las nuevas tecnologías para ampliar tu cartera de clientes, establecer una relación más directa con ellos a través de distintas plataformas (páginas web, redes sociales, mailing, apps especializadas, etc), mejorar la reputación de la empresa y así obtener los retornos previstos.

Con este doble postgrado conseguirás:

- 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.

## 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.



**Eva Asensio del Arco**

La doctora Asensio se ha desempeñado durante más de 20 años como consultora en destacados proyectos de innovación en empresas, fundaciones y organismos públicos y privados.

Cuenta con una dilatada experiencia docente en universidades públicas y privadas en el área de Empresa.

Es autora de manuales, libros y numerosas piezas de investigación, como el artículo 'Los factores del crecimiento económico español' (Vaccaro R., tras la ponencia de la docente en el ciclo 'La Spagna e l'Italia dal nacionalismo economico alla globalizzazione', organizado por la Universidad de Roma La Sapienza, en 2010).

Otro de sus destacados artículos académicos es: 'De la responsabilidad social corporativa al emprendimiento social: metodología para implementar una acción de emprendimiento social y evaluación del desempeño', en Handbook of Research on Social Entrepreneurship and Solidarity Economics (Iggly Global).



**Yolanda Rodríguez Luengo**

Experiencia docente de más de 20 años en universidades públicas y privadas de la Comunidad de Madrid, tanto en titulaciones de Licenciatura, Grado, Postgrado y MBA en el área

de Economía y Empresas. Consultora económica para instituciones privadas y públicas, con experiencia de más de 10 años. Investigadora senior en el área de la Economía Ambiental en el Consejo Superior de Investigaciones Científicas en Madrid hasta 2007. Directora del Grupo Estable de Economía Aplicada (GEA) de la Universidad Francisco de Vitoria hasta 2011. Acreditada por la ACAP como Profesor Contratado Doctor Y Profesor de Universidad Privada.



### **Vicente Giner Crespo**

Tiene experiencia docente en UNIR como profesor de las asignaturas de Dirección Comercial (MBA) y Dirección de equipos (Grado en Marketing). En formación de adultos (Fuerzas Armadas –

Ministerio de Defensa) y formando equipos directivos & fuerza de ventas en empresas de B2B y B2C.

Más de 20 años de trayectoria profesional, la mayor parte de ellos en puestos de alta dirección, tanto Comercial y Marketing como Gerencial, en empresas/ marcas, nacionales e internacionales de distribución, tanto RETAIL (minorista), sector MODA, como B2B, sector industrial.



### **Vicente Rodríguez Rodríguez**

Profesor Colaborador en UNIR desde noviembre 2014 hasta la actualidad y Director de Trabajos Fin De Master. Responsable De Flotas Y Business Coach De La Zona

Sur De España en Automóviles Citroën España y Coordinador de la política CRM B2B en el año 2013, Jefe de zona de vehículos nuevos y vehículos de ocasión en la dirección regional sur levante de AUTOMÓVILES CITROEN ESPAÑA y ha sido consultor estratégico en el instituto de estudios de automoción.



### **Carmen Zarco Fernández**

Diciembre 2011 – Enero 2012: Gestión del Conocimiento y Área de Proyectos en Comunicar Consultores de Marketing. Junio de 2007 – Julio de 2011: Responsable de Gestión del Conocimiento

en el EUROPEAN CENTRE FOR SOFT COMPUTING. Marzo de 2003 – Abril de 2006: Responsable del Área de Gestión del Conocimiento de Puleva Food, S.A. Acreditada como profesor ayudante por ANECA.



### **Luis Manuel Cerdá Suárez**

Profesor Contratado Doctor, Profesor de Universidad Privada y Profesor Ayudante Doctor acreditado por la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación (ANECA). Autor

de libros y numerosos artículos y publicaciones sobre investigación de mercados, organización de empresas e innovación en metodologías didácticas, entre otras. Ha participado también en numerosas ponencias y conferencias sobre estas materias, en España, México, EE UU y otros países. Miembro de diferentes comités científicos nacionales e internacionales.

[Ver claustro completo](#)

# Plan de estudios

## Máster Oficial en Dirección Comercial y Ventas

### Primer cuatrimestre 30 ECTS

- ▶ Estrategia y Gestión Empresarial Basada en Datos (6 ECTS)
- ▶ Inteligencia de Cliente (CRM) (6 ECTS)
- ▶ Visualización Avanzada de Datos (6 ECTS)
- ▶ Análisis de Datos Masivos para el Negocio (6 ECTS)
- ▶ Fundamentos Tecnológicos para el Tratamiento de Datos (6 ECTS)

### Segundo cuatrimestre 30 ECTS

- ▶ Prácticas Externas (6 ECTS)
- ▶ Gestión de Proyectos de Inteligencia de Negocio (6 ECTS)
- ▶ Inteligencia de Negocio Aplicada (6 ECTS)
- ▶ Trabajo Fin de Máster (12 ECTS)

## Especialista en Marketing Digital

### PLAN DE MARKETING (6 ECTS)

- Introducción al plan de marketing digital
- Análisis de situación actual. Pasos y herramientas
- Investigación en marketing
- Fijación de objetivos
- Selección de las estrategias de marketing digital
- Desarrollo de las tácticas de marketing
- Previsión, seguimiento y control del plan de marketing digital

### INBOUND MARKETING Y SEO (6 ECTS)

- Introducción al inbound marketing
- Plan estratégico del inbound marketing
- El embudo de conversión: TOFU, MOFU y BOFU
- Search Engine Optimization (SEO)
- Marketing de contenidos
- e-Mail Marketing
- Automatización del marketing

## 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

La especialidad en Marketing Digital sumada al Máster en Dirección Comercial y Ventas potencia tu perfil, y te cualifica para desempeñar los siguientes puestos de trabajo: Director Comercial, Director General de Ventas, Director de Marketing, Consultor de Marketing Digital.

Los perfiles de Comercial y Ventas se encuentran dentro de los 5 más demandados por las empresas\*

(según Hays Recruiting Experts WorldWide)



# Ranking y acreditaciones

El **V Ranking Iberoamericano de formación online** que valora universidades de toda América Latina y también de España, estableció que UNIR era, por segundo año consecutivo, la **Mejor Universidad Online**. Años 2014 y 2015.



La Facultad de Empresa y Comunicación de UNIR está registrada como centro certificado según el Modelo AUDIT, habiendo obtenido un certificado de la implantación de su Sistema de Garantía Interna de Calidad (SGIC).



# Convenios internacionales

Convenios académicos e inter-institucionales con otras universidades.



# 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 32.000 alumnos.
- ▶ Más de 14.000 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 perdersela. 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 previos

Para poder acceder al Máster es necesario contar con titulación universitaria. Este requisito se corresponde con los criterios de acceso establecidos en el artículo 16 del RD 1393/2007 modificado por el RD 861/2010:

- Estar en posesión de un título universitario oficial español u otro expedido por una institución de educación superior del Espacio Europeo de Educación Superior perteneciente a otro Estado integrante del Espacio Europeo de Educación Superior que faculte en el mismo para el acceso a enseñanzas de Máster.
- Titulados 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. El acceso por esta vía no implicará en ningún caso, la homologación del Título previo de que esté en posesión el interesado, ni su reconocimiento a otros efectos que el cursar las enseñanzas del Máster.

No se han previsto pruebas de acceso especiales. Adicionalmente, además de los requisitos de acceso que señala la ley, los estudiantes deben proceder de titulaciones de ámbitos afines al área de conocimiento (o titulaciones equivalentes en el caso de estudiantes extranjeros):

- Economía
- Empresa

En el caso de los estudiantes procedentes de otros ámbitos, es necesario que hayan tenido experiencia previa en el ámbito de la dirección comercial y/o ventas, de al menos dos años con dedicación completa o el equivalente en el caso de dedicación parcial, realizando funciones de ejecutivo de ventas, agente comercial, jefe de ventas, director de exportación, director de marketing, o director comercial. Por tanto, este máster también puede ser cursado por profesionales del sector de la dirección comercial y/o ventas que posean un título universitario oficial. Se solicitará certificado de empresa que acredite las funciones descritas.

## Perfil de ingreso

El Máster Universitario en Dirección Comercial y Ventas está dirigido, principalmente, a titulados universitarios de la rama de Ciencias Jurídicas y Sociales, de las áreas de Economía y Empresa. Dado que el objetivo formativo de este máster es dotar al alumno de una formación especializada en el ámbito de la dirección comercial y las ventas, los conocimientos previos necesarios son los adquiridos con un título universitario de Graduado, Licenciado o Diplomado y se recomienda que los estudiantes tengan intereses profesionales en la dirección comercial y las ventas.

De acuerdo con esta premisa, los estudiantes desarrollarán capacidades en el ámbito comercial y directivo de la empresa.

## Criterios de Admisión

El órgano encargado de realizar la admisión es el Departamento de Admisiones en su vertiente Nacional e Internacional. En estos momentos, está compuesto por más de 60 profesionales divididos en 5 áreas.

En caso de que el número de solicitudes de plaza (que cumplen con los requisitos recogidos en las vías de acceso) exceda al número de plazas ofertadas, la resolución de las solicitudes de admisión tendrá en cuenta el siguiente criterio de valoración:

Nota Media del expediente en la titulación que otorga el acceso al Máster. 100%.

## Cómo matricularse

En el caso de que hayas sido admitido en el Máster, el asesor:

- Te indicará la documentación que deberás aportar, debidamente compulsada (autenticada) para matricularte.
- Te facilitará el formulario de matrícula que deberás cumplimentar con la forma de pago más adecuada a tus necesidades.
- Recibirás las claves de acceso al aula virtual.
- Podrás comenzar el máster, organizándote a tu manera.

## Proceso de Admisión

1. Para solicitar plaza en el Máster deberás ponerte en contacto con un asesor de UNIR que verifique que cumples los requisitos mínimos de acceso. Además, te ayudará asesorándote sobre el Máster.
2. Envía la Solicitud de Admisión debidamente cumplimentada.
3. Deberás aportar copia de la siguiente documentación:
  - Expediente Académico (Certificado Académico Personal).
  - Currículum vitae actualizado.
  - Opcional: carta de recomendación.
4. La solicitud y documentación será analizada y se decidirá si, adicionalmente, es necesario realizar una entrevista personal.
5. La Universidad te comunicará si has sido o no Admitido. En caso positivo, te indicará como proceder para formalizar la reserva de plaza y la matrícula.

## Precios y formas de pago

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: [www.unir.net](http://www.unir.net).

## Pasos para optar a la Admisión en el máster



