



Máster Universitario en Dirección Comercial y Ventas

Alcanza puestos de directivos de marketing y ventas



DURACIÓN

1

año académico



EXÁMENES PRESENCIALES U ONLINE

Al final de cada cuatrimestre

[*Ver sedes*](#)



CRÉDITOS ECTS 60



RAMA DE CONOCIMIENTO

Facultad de Economía y Empresa



METODOLOGÍA

Educación 100% online



CLASES ONLINE EN DIRECTO



MENTOR PERSONAL

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

El Máster en Dirección Comercial es una titulación oficial profesionalizante que te permitirá asumir con éxito o dar el salto hacia la dirección comercial en un entorno global, omnicanal, cambiante y competitivo.

Profundizarás en las áreas de comercial, ventas y marketing, aprendiendo cómo operan los nuevos mercados y cómo se comportan los nuevos consumidores, además, conocerás las nuevas estrategias de marketing y te formarás para obtener nuevas habilidades comerciales y de venta.

Objetivos del Máster

Este máster te permitirá:

- Formarte en gestión comercial, marketing y sistemas de información.
- Trabajar la gestión de clientes a través del CRM HubSpot.
- Poner en práctica lo aprendido con el simulador Hubro Simulations: Strategic Marketing del programa Harvard Business Publishing Education que permite aplicar los contenidos del máster a situaciones reales.
- Enfrentarte a retos y resolver problemas de grandes empresas multinacionales en directo y de manera grupal, una actividad que facilitará tu networking
- Resolver problemas empresariales reales a través de una estrategia comercial integral gracias al Método del Caso.
- Participar en Masterclass impartidas por grandes profesionales de diferentes temáticas como fuerza de ventas, la transformación digital en retail, influencers, marketing o logística, entre otros temas.

- Ampliar conocimientos prácticos de la mano de expertos con talleres de fuerza de ventas, finanzas, habilidades comerciales y de marketing.
- Ser capaz de utilizar la inteligencia artificial para la automatización de tareas, la personalización y segmentación avanzada, la creación de contenido, la optimización de campañas, análisis y la toma de decisiones.

Obtén un Diploma en 'Liderar Personas' del programa Harvard ManageMentor

Aprende a liderar personas de una forma eficaz e inspiradora. Adquiere las habilidades para motivar a los equipos, mantener relaciones positivas y orientarlos a la consecución de resultados. Sabrás cómo crear un ambiente en el que todos puedas rendir al máximo y prosperar en su rol.

Este diploma te acredita en uno de los seis módulos pertenecientes al 'Certificado de Liderazgo' de Harvard ManageMentor, que permite adquirir las competencias para dirigir y asumir roles gerenciales.

UNIR y Harvard ManageMentor

Harvard Business Publishing Education (HBP) colabora con UNIR para que nuestros estudiantes puedan beneficiarse del programa Harvard ManageMentor, un conjunto de certificaciones y diplomas interactivos online. Estas titulaciones mejorarán tu perfil, para que responda a las demandas laborales actuales.



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)

Microcredencial en simulación estratégica con IA

La **Inteligencia Artificial** se ha convertido en una aliada clave para modelar escenarios, prototipar soluciones y rediseñar estrategias con base en datos y visión crítica.

Por ello, hemos integrado la IA en nuestro plan de estudios, de manera que al terminar tu formación recibirás una **microcredencial universitaria de 2 ECTS** que fortalecerá tu perfil profesional.

Utilizarás la IA para:

- Simular y rediseñar modelos de negocio con herramientas de IA.
- Formular estrategias empresariales adaptadas a los distintos escenarios.
- Utilizar Design Thinking y pensamiento crítico para generar soluciones innovadoras.
- Tomar decisiones sólidas en contextos de incertidumbre, apoyándote en datos y simulaciones.

MICROCREDENCIALES UNIR



Acredita lo aprendido y potencia tu competitividad

Al terminar tu formación recibirás una microcredencial universitaria que fortalecerá tu perfil profesional.



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.



Rocío Carranza Vallejo

Doctora Acreditada en Economía y Empresa. Profesora e Investigadora en diversas universidades nacionales e internacionales

Université Paris-Est Créteil (UPEC) (Francia) o Hochschule Pforzheim - Business School (Alemania). Cuenta con más de 10 años de experiencia profesional en una multinacional perteneciente al sector de la restauración. Actualmente, profesora en diversas asignaturas marketing desde 2015, en diferentes universidades.

[Ver claustro completo](#)

Salidas profesionales

El Máster en Dirección Comercial y Ventas de UNIR tiene una tasa de éxito del 99,8 % gracias a nuestra metodología Impact Learning propia de la universidad, que garantiza una experiencia adaptada a un entorno en constante evolución.

Este Máster tiene por objetivo la formación de profesionales con las habilidades y perfiles actuales demandados por las empresas. Los perfiles de comercial y ventas se encuentran dentro de los 5 más pretendidos, según Hays Recruiting Experts WorldWide.

- Atrévete con la dirección: Desarrolla habilidades y conocimientos para realizar diversas funciones de dirección como: Director/a Comercial, Director/a General de Ventas o Director/a de Expansión.
- Desarrolla habilidades y conocimientos para asumir puestos de responsabilidad: Puedes desempeñar funciones como Gerente de Desarrollo de Negocio, Jefe/a de Ventas; Gerente de Ventas, Responsable de Marketing o Responsable de Trade Marketing.
- Descubre las salidas profesionales en puestos específicos: Explora funciones específicas como Agente Comercial, Key Account Manager, Analista Comercial.

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

Descubre la metodología del Máster en Dirección Comercial y Ventas online.

Frente a las metodologías tradicionales de otras universidades, en la Facultad de Economía y Empresa de UNIR utilizamos la metodología, que garantiza una excelente experiencia de aprendizaje adaptada a los retos de un entorno cambiante en constante evolución.

Con nuestro método de estudio, personalizado y eficaz, podrás asistir a las clases y compaginar tus estudios con tu vida personal y con tu trabajo con la máxima flexibilidad.

La metodología del Máster Universitario en Dirección Comercial y Ventas se basa en estos **cuatro pilares**:

1. Aprendizaje experiencial

- **Clases online en directo y en directo en las que podrás interactuar con el profesor:** Si no puedes asistir o te quedas con dudas, podrás acceder a cualquiera de ellas en diferido las veces que necesites.
- **Masterclass y workshops virtuales en directo:** talleres especializados por titulación para profundizar en las últimas tendencias profesionales y las herramientas más innovadoras del mercado.
- **Actividades prácticas:** inspiradas en la simulación de entornos reales de aprendizaje que te preparan para la realidad empresarial:
 - » Método del caso: una metodología de aprendizaje basada en el learning by doing (aprender

haciendo), utilizada por universidades de prestigio como Harvard y Stanford, que te forma para la toma de decisiones estratégicas en las empresas a través de la resolución de casos reales.

- » **Foros:** sesiones de debate y reflexión en las que se utilizan contenidos de alto impacto (casos cortos, lecturas, podcasts...).

- **Campus Virtual:** es nuestra plataforma online diseñada para optimizar tu aprendizaje, donde encontrarás todo lo que necesitas para estudiar en UNIR: las clases, los profesores, los compañeros, horarios, chats y mucho más.
- **Recursos didácticos:** tendrás acceso a distintos recursos de aprendizaje para completar tu formación como una biblioteca digital, lecturas complementarias, resúmenes con ideas clave, tests de autoevaluación, etc.

2. Aprendizaje por competencias - huella UNIR:

La **Huella UNIR** es un programa de formación en competencias transversales o *soft skills* imprescindibles para cualquier profesional que se enfrente a los retos del entorno actual. Recorriendo las experiencias y completando los retos que se plantean en ellas, adquirirás competencias como desarrollo de talento, liderazgo, gestión del cambio o comunicación eficaz o, entre otras.

3. Seguimiento y networking:

En UNIR te acompañamos siempre:

- **Tutor personal:** desde el primer día te asignaremos un tutor personal que

estará en contacto contigo por teléfono y por email para apoyarte y ayudarte con cualquier duda que te pueda surgir.

- **Profesores:** seguirán los progresos de tu aprendizaje y te ayudarán siempre que lo necesites a través del Coaching grupal, Feedback individual, y en la sesión grupal para la preparación del examen.
- **Networking:** podrás desarrollar un networking activo que te dará la posibilidad de establecer relaciones con personas de cualquier parte del mundo con intereses profesionales comunes, mediante los espacios de debate, paneles de experto, chats, etc.

4. Aprendizaje personalizado:

En UNIR creamos grupos de estudiantes con perfiles similares en función de sus conocimientos y experiencia profesional. De esta forma, te damos la opción de trazar tu propio itinerario de aprendizaje para diferenciarte y posicionarte con éxito en el mercado laboral.

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.

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) como economía y/o 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, esta maestría también puede ser cursada por profesionales del sector de la dirección comercial y/o ventas que posean un título universitario oficial.

Adicionalmente, aquellos estudiantes que provengan del área de Ciencias Sociales y Jurídicas o Ingeniería y que no cumplan los requisitos indicados para el acceso directo al máster cursarán, de manera previa al inicio del máster, complementos de formación (12 créditos).

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 LOGROÑO

Avenida de la Paz, 137
26006. La Rioja
España
(+34) 941 210 211

DELEGACIÓN MADRID

Calle de García Martín , 21
28224. Pozuelo de Alarcón
España
(+34) 915 674 391

DELEGACIÓN BOGOTÁ

Calle 100 No. 19-61 piso 8º
Bogotá
Colombia
(+57) 601 7056600

DELEGACIÓN CD. DE MÉXICO

Av. Universidad 472, Col. Vértiz Narvarte,
Alc. Benito Juárez, 03600 CDMX
México
+52 (55) 88393963

DELEGACIÓN QUITO

Av. República E7-123 y Martín Carrión
(esquina). Edificio Pucará. Quito
Ecuador
(+593) 964256599

DELEGACIÓN LIMA

Av. Jorge Basadre 233, 2º
piso, San Isidro 15073. Lima
Perú
(+51) 1 5155505

unir.net | +34 941 209 743

