



# 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)

### 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

## 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

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

Frente a las metodologías tradicionales de otras universidades, en la Facultad de Empresa y Comunicación de UNIR utilizamos la metodología Impact Learning, 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 Impact Learning se basa en estos **cuatro pilares:**

### 1. Aprendizaje experiencial

- **Clases online diarias en vivo y en directo:** impartimos clases durante todos los días de la semana, pero si no puedes asistir o te quedas con dudas, podrás acceder a cualquiera de ellas en diferido las veces que necesites. Contarás con 21 sesiones online de alto impacto por asignatura de 45 minutos de duración en las que podrás interactuar en directo con el profesor.
- **Laboratorios 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:

Además de las competencias profesionales específicas vinculadas a cada titulación (hard skills), el mercado laboral demanda la adquisición de competencias transversales (soft skills) imprescindibles para cualquier profesional que se enfrente a los retos del entorno actual.

En todos nuestros programas encontrarás la **Huella UNIR**, un conjunto de módulos específicos que con los que desarrollarás tus competencias transversales, como liderazgo, gestión del tiempo, comunicación eficaz, gestión de proyectos, etc.



### 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.
- \*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