

# PROGRAMA MÁSTER

**MÁSTER MBA- DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE  
EMPRESAS- ESPECIALIDAD MARKETING Y VENTAS**

**Programa Máster**



## ÍNDICE

<b>MÁSTER MBA- DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS- ESPECIALIDAD MARKETING Y VENTAS.....</b>	<b>1</b>
Programa Máster .....	1
<b>1. CARACTERÍSTICAS.....</b>	<b>3</b>
1.1. DESCRIPCIÓN BREVE DEL CURSO .....	3
Horas Certificadas .....	3
Plazo máximo de realización .....	3
Modalidad .....	3
1.2. HORAS CERTIFICADAS Y MODALIDAD .....	3
1.3. DESTINATARIOS .....	3
<b>2. OBJETIVOS.....</b>	<b>4</b>
2.1. OBJETIVOS .....	4
2.2. SALIDAS PROFESIONALES.....	4
<b>3. METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN .....</b>	<b>4</b>
3.1. METODOLOGÍA .....	4
3.1.1. A distancia/ online.....	5
3.1.2. Online .....	5
3.2. EVALUACIÓN.....	6
<b>4. PROGRAMA.....</b>	<b>6</b>
MÓDULO 1: ORGANIZACIÓN Y ESTRATEGIA DE LA EMPRESA .....	6
MÓDULO 2: GESTIÓN DE PROYECTOS.....	6
MÓDULO 3: GESTIÓN FINANCIERA .....	7
MÓDULO 4: GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE PERSONAL .....	7
MÓDULO 5: GESTIÓN CONTABLE DE LA EMPRESA .....	7
MÓDULO 6: COMERCIO EXTERIOR.....	7
MÓDULO 7: MARKETING.....	8
MÓDULO 8: GESTIÓN COMERCIAL.....	8
MÓDULO 9: DIRECCIÓN COMERCIAL .....	8
MÓDULO 10: E-COMMERCE.....	8
<b>5. MATERIAL ESPECÍFICO: MÓDULO DE IDIOMAS.....</b>	<b>9</b>
<b>6. PROFESORADO .....</b>	<b>10</b>
<b>7. CERTIFICACIÓN .....</b>	<b>11</b>
<b>8. INSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA.....</b>	<b>11</b>
<b>9. FORMAS DE PAGO .....</b>	<b>12</b>
<b>10. CONTACTO .....</b>	<b>12</b>

## 1. CARACTERÍSTICAS

---

### 1.1. Descripción breve del curso

Las empresas actuales se rigen por los criterios de competitividad, innovación y mejora continua, que suponen la base de su desarrollo.

Con el Programa Máster MBA y a través de una formación práctica y participativa, obtendrás la capacitación, habilidades y técnicas de gestión necesarias que debe saber manejar un ejecutivo de Empresa para afrontar el reto empresarial con un futuro innovador a través del conocimiento de una de las dos áreas clave de la empresa: las personas y / o las ventas.

En cualquier caso, la rápida evolución de la realidad económica y social exige de estos profesionales no sólo un buen conocimiento de las técnicas de gestión, sino también el desarrollo de una buena capacidad crítica con respecto a las acciones empresariales que se realicen desde su empresa o, en general, desde el entorno empresarial.

### 1.2. Horas Certificadas y Modalidad

<b>Horas Certificadas</b>	850
<b>Plazo máximo de realización</b>	15 meses
<b>Modalidad</b>	A distancia/ On Line

### 1.3. Destinatarios

Profesionales con responsabilidades de gestión o dirección y titulados universitarios que deseen adquirir una sólida formación en la gestión empresarial y estén especialmente interesados en el desarrollo de sus habilidades comerciales y de marketing.

## 2. OBJETIVOS

---

### 2.1. Objetivos

- Dotar a los participantes los conocimientos y habilidades que les capaciten para ejercer con eficacia funciones gerenciales en empresas e instituciones, así como profundizar en el desempeño de su función directiva.
- Formar directivos con capacidad de trabajo, análisis y toma de decisiones de manera rigurosa, respondiendo a la creciente demanda de mandos intermedios y directivos.

En este Máster prestamos especial atención a todo lo relacionado con el marketing y las ventas. Profundizaremos bajo una perspectiva de dirección, en los campos estratégicos de gestión y dirección comercial, así como marketing.

### 2.2. Salidas Profesionales

Una vez finalizado el Máster, el alumno estará capacitado para desarrollar su labor profesional desde un punto de vista multidisciplinar, en puestos de alta responsabilidad en la empresa, así como Directores de Departamentos, Ejecutivos, y distintos puestos de nivel medio-alto en la estructura organizativa empresarial. Al tratarse de un MBA con especialización en Marketing/Ventas, los alumnos formados podrán optar a puestos de dirección empresas del sector tales como: consultoras, agencias y departamentos especializados.

## 3. METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN

---

### 3.1. Metodología

Nuestra escuela trabaja para conseguir formar a profesionales perfectamente capacitados.

En nuestros cursos **el alumno es el verdadero protagonista** de su formación y el tutor le acompaña, a modo de guía o mentor, en su proceso de aprendizaje.

Por ello, en cada curso el alumno cuenta con un **Tutor Personalizado** que se encarga de velar por su proceso de aprendizaje. Resolviendo sus dudas y asesorándole.

Nuestra máxima es conseguir que el alumno aprenda a través del estudio y la práctica “Aprender haciendo” (“Learning by doing”).

Por eso, nuestro campus, cuenta con **herramientas de comunicación** y colaboración que convierten las acciones formativas en, sencillas, amenas y, sobre todo, dinámicas. Estas herramientas son: los foros de debate, chats, mensajería interna, correo electrónico, etc.

A continuación se detallan las dos modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos:

### **3.1.1. A distancia/ online**

Este tipo de modalidad incluye:

- Envío de material al domicilio del alumno (gastos de envíos incluidos en el precio del curso)
- Plataforma educativa: disponible las 24 horas del día, todos los días del año.

(Esta modalidad sólo está disponible para alumnos residentes en territorio español, incluido Islas Canarias, Baleares, Ceuta y Melilla)

### **3.1.2. Online**

Este tipo de modalidad supone la completa realización del Programa Formativo a través del Campus Virtual. Incluye toda la documentación y material didáctico necesario para la realización completa de los estudios. No precisa de traslados para evaluaciones.

### 3.2. Evaluación

La evaluación se llevará a cabo a través de la realización de casos prácticos. Éstos están basados en casos reales extraídos del mundo laboral, de manera que el alumno podrá aplicar los conocimientos adquiridos en su futuro trabajo o en el que ya desempeña. Una vez estudiado el material didáctico en profundidad, el alumno debe realizar todos los casos prácticos propuestos y enviarlos a su tutor personal para su corrección.

Si cumple con los objetivos marcados en los ejercicios y están suficientemente desarrollados, el equipo de tutorías le enviará una hoja de evaluación con aquellas anotaciones que considere oportunas. En el caso de que la calidad de dichos ejercicios no llegue a los mínimos establecidos, los tutores se pondrán en contacto con usted con el fin de asesorarle en su mejora.

Se dará por concluido el curso cuando se hayan superado positivamente todos los casos prácticos.

## 4. PROGRAMA

---

### **MÓDULO 1: ORGANIZACIÓN Y ESTRATEGIA DE LA EMPRESA**

El concepto de estrategia. Un marco para el análisis de la estrategia. El análisis del entorno sectorial. El análisis de los recursos y capacidades. Formulación de la estrategia. La implementación de la estrategia.

### **MÓDULO 2: GESTIÓN DE PROYECTOS**

Sistema de Gestión de Proyecto. Gestión integrada de Proyectos. Gestión de Alcance del Proyecto. Gestión de la Planificación del Proyecto. Gestión de Costes del Proyecto. Gestión de la Calidad del Proyecto. Gestión de los recursos del proyecto. Gestión de los Recursos Humanos del Proyecto. Gestión de las Comunicaciones del Proyecto. Gestión de Riesgos del Proyecto. Gestión de Adquisiciones del Proyecto.

### **MÓDULO 3: GESTIÓN FINANCIERA**

Contabilidad Financiera: Balances, cuenta de Pérdidas y Ganancias y Memoria. Estructura Económico Financiera de la Empresa. Análisis Económico y Financiero. Coste y Beneficio de la Empresa. El coste de los recursos financieros a corto plazo. El coste de los recursos financieros a largo plazo. Selección y valoración jerárquica de proyectos de inversión simple: VAN y TIR. Planificación Financiera a corto y largo Plazo. Autofinanciación de la empresa y Política de Dividendos.

### **MÓDULO 4: GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE PERSONAL**

Cultura de Empresa. Motivación. Clima Laboral. Liderazgo. Gestión del Cambio. Outplacement. Outsourcing. Coaching. Mentoring. Negociación.

### **MÓDULO 5: GESTIÓN CONTABLE DE LA EMPRESA**

Introducción a la Contabilidad. Aproximación a los conceptos de patrimonio neto, activo y pasivo de la empresa. El método contable. El ciclo contable. El Plan General de Contabilidad. Gastos, compras. Ingresos, ventas. Periodificación contable. Clientes. Deudores. Administraciones Públicas. Proveedores y Acreedores. Cuentas Financieras. Inmovilizado material e intangible. Amortizaciones. Pérdidas de valor de activos. Provisiones. Existencias y criterios para su valoración. El Patrimonio Neto: Fondos Propios. Subvenciones, donaciones y legados. IVA. Moneda extranjera. Impuesto sobre sociedades. Cuentas anuales

### **MÓDULO 6: COMERCIO EXTERIOR**

Teoría del Comercio Internacional. Adam Smith. David Ricardo. Eli Heckscher y Bertil Ohlin. Wassily Leontief. Staffan Burenstam Linder. Raymond Vernon. Paul Krugman. La ventaja competitiva de las Naciones. Estrategia de costes y estrategia de diferenciación: Evolución y cambios. Globalización económica y estrategia competitiva. Globalización económica y conceptos teóricos de estrategia competitiva. Michael Porter. Ventaja competitiva de las naciones: Factores. La Organización Mundial del Comercio (OMC). Orígenes. Estructura general. Sectores de negociación: Posicionamiento. Conferencias de la OMC. Globalización económica y economías nacionales. Globalización

económica. Integración económica regional. Países emergentes / países BRIC (Brasil, Rusia, India, China). El comercio exterior en España. Concepto internacional. Balanza comercial de España. Distribución geográfica de las exportaciones. Distribución geográfica de las importaciones. Exportación: sectores. Internacionalización de la empresa española. El déficit comercial **español. Medidas de apoyo.** Negociación en el entorno internacional. Los estereotipos. Universalismo / Particularismo. Individualismo / Comunitarismo. El “tiempo” en el ámbito empresarial. Modo de expresión. Concepto cultural (bajo y alto contexto). Entorno específico – difuso. La jerarquía. Estructura empresarial. Diversidad cultural: España / América Latina.

### **MÓDULO 7: MARKETING**

Introducción al Marketing. Conceptos Teóricos Básicos del Marketing Estratégico. El Comportamiento del Consumidor. Investigación de Mercados. Segmentación de Mercados. Marketing Mix - Definición. El Producto. El Precio. Distribución. Promoción. Plan de Marketing. El Departamento de Marketing

### **MÓDULO 8: GESTIÓN COMERCIAL**

Comunicación de enfoque directo a ventas. Las entrevistas comerciales / ventas. Técnicas de negociación comercial. Comportamiento del consumidor. El Servicio de Atención al Cliente. La gestión de la cartera de clientes. Hablar en público

### **MÓDULO 9: DIRECCIÓN COMERCIAL**

El concepto de Marketing. La planificación comercial. El mercado y la demanda. El estudio del comportamiento de compra de los consumidores. La segmentación de mercados y el posicionamiento. Política de producto. Lanzamiento de nuevos productos. El precio. La comunicación: herramientas. La distribución. Dirección y gestión del equipo comercial.

### **MÓDULO 10: E-COMMERCE**

Introducción al Comercio Electrónico. El Escenario Tecnológico. Comercio Electrónico entre Empresas (B2B). Comercio Electrónico de Empresa a Consumidor (B2C). Modelos de Negocio en el Comercio Electrónico. Mecanismos de Pago y Aspectos de Seguridad.

Gestión de contenidos. Marketing en Internet. Aspectos Jurídicos del Comercio Electrónico. La Importancia de la Logística en el Comercio Electrónico

## 5. MATERIAL ESPECÍFICO: MÓDULO DE IDIOMAS

---

Desde CLAY Formación y EUDE – Escuela Europea de Dirección y Empresa - no olvidamos la importancia que tiene en el ámbito profesional el dominio de una segunda lengua, y más en concreto el conocimiento y uso cotidiano del inglés para profesionales.

Por ello este Máster se complementa con un **acceso gratuito y opcional** durante un año a una de las plataformas virtuales más punteras de enseñanza de idiomas: **Auralog**- Método “*Tell me More*”, donde el alumno podrá elegir entre diferentes idiomas: inglés americano, inglés británico, holandés, francés, alemán o italiano.

Si elige Inglés británico, una vez completados todos los niveles, el alumno tendrá un nivel de asimilación del idioma equivalente al del TOEIC (Test of English for International Communication), pudiendo posteriormente certificar dicho nivel de inglés con el Test TOEIC oficial.

Con los módulos de idiomas, los alumnos podrán:

- Desarrollar todas las competencias lingüísticas: comprensión y expresión, oral y escrita
- Practicar la pronunciación con la última tecnología del reconocimiento de voz
- Aprender en situaciones comunicativas reales con diálogos interactivos que ilustran escenas cotidianas y de ámbito profesional
- Estudiar las nociones gramaticales, léxicas, fonéticas y de conjugación imprescindibles para dominar el idioma, con actividades interactivas y amenas:

a) 37 tipos de actividades diferentes,

b) más de 2.000 horas de contenido,

- c) 10.000 ejercicios,
- d) 200 explicaciones de gramática,
- e) 1.500 verbos conjugados que se pueden consultar en todo momento.

Si desea información más completa sobre el método y campus virtual “*Tell Me More*”, puede verlo con detalle haciendo click en el siguiente enlace:

<http://www.tellmemorecorporate.com/Presentation/ESP.html>

En el módulo de idiomas, los alumnos pueden estudiar a cualquier hora y en cualquier lugar (en clase, en la sala multimedia del centro educativo o en casa), lo que les permite planificar sus sesiones de formación.

Al ofrecer a los alumnos la posibilidad de evaluar su nivel y su progresión con respecto a las exigencias del ámbito laboral, el Campus responderá de forma concreta a sus objetivos y les implicará de forma activa en su formación.

## 6. PROFESORADO

---

Los contenidos de todos nuestros Masters y Cursos han sido diseñados y desarrollados por un claustro de profesores expertos en cada una de las materias, garantizando un carácter práctico y pedagógico.

Consultores senior y junior, expertos en cada área de conocimiento, son responsables de la atención a nuestro alumnado y de la actualización de los contenidos del Campus Virtual.

El grupo de tutores atiende de forma personalizada al alumno, le orienta sobre el estudio de la materia, responde a las dudas que le surjan y dinamiza la participación de estudiantes de diferentes culturas empresariales en espacios de discusión e intercambio.

## 7. CERTIFICACIÓN

---

CLAY, Escuela Superior de Formación Online, es distribuidor oficial de los Másteres impartidos por la **Escuela Europea de Dirección y Empresa (EUDE)**, quien colabora con el **Real Centro Universitario M<sup>a</sup> Cristina**.

Por ello garantizamos que una vez finalizado el Máster el alumno recibirá la siguiente titulación:

- **Título Propio Universitario** de Máster de postgrado, expedido por el **Real Centro Universitario María Cristina**, adscrito a la Universidad Complutense de Madrid.
- **Título Profesional** de Máster de postgrado expedido por **EUDE**, miembro de las siguientes asociaciones: **AEEN** (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y **ANCED** (Asociación Nacional de Centros de Enseñanza a Distancia), que garantizan la calidad de los programas académicos y la metodología de estudio.

\* Para alumnos internacionales: envíe a su domicilio del Título de Máster certificado y Apostillado por el Convenio de la Haya (previa solicitud y pago de tasas mínimas)

## 8. INSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA

---

Para realizar la inscripción tiene las siguientes opciones:

- Contactar a través del correo electrónico con el consultor/a que le ha enviado esta información
- Enviar un correo a la dirección [cursos@clayformacion.com](mailto:cursos@clayformacion.com) donde indique sus datos personales para ponernos en contacto con usted
- Si reside en España puede llamar al teléfono **902 36 73 76** pero si quiere llamarnos desde otro país tendrá que marcar **0034 923 19 19 62**

## 9. FORMAS DE PAGO

---

Contamos con las siguientes formas de pago:

- Transferencia o ingreso bancario
- Tarjeta de crédito (pago on-line)
- Domiciliación bancaria
- Contra reembolso
- Western Union

## 10. CONTACTO

---

Para cualquier duda o cuestión relativa al curso, puede ponerse en contacto con nosotros a través del teléfono:

CLAY Directo (España): 902 36 73 76

International Calling: (34) 923 19 19 62

Fax: 923 13 48 80

Mediante el correo electrónico: [cursos@clayformacion.com](mailto:cursos@clayformacion.com) o el correo de su consultor/a personal.