Especialización
Desarrollo de Campañas de Ventas



tech universidad tecnológica



tech universidad tecnológica

Especialización
Desarrollo de Campañas de Ventas

Idioma: **Español**

Modalidad: **Online**

Duración: **6 meses**

Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**

15 créditos ECTS

Horas lectivas: **375 h.**

Dirigido a: **Titulados superiores y profesionales con experiencia demostrable en áreas comerciales, ventas, marketing y similares.**

Acceso web: **www.techtitute.com/escuela-de-negocios/experto-universitario/experto-desarrollo-campanas-ventas**

Índice

01 Bienvenida — pág. 4

02 ¿Por qué estudiar en TECH? — pág. 6

03 ¿Por qué nuestro programa? — pág. 10

04 Objetivos — pág. 14

05 Estructura y contenido — pág. 18

06 Metodología — pág. 24

07 Perfil de nuestros alumnos — pág. 32

08 Impacto para tu carrera — pág. 36

09 Beneficios para tu empresa — pág. 40

10 Titulación — pág. 44

01

Bienvenida

Diseñar una buena campaña para el lanzamiento de productos es de vital importancia para alcanzar los objetivos comerciales marcados por la empresa. Si la estrategia y la metodología empleada no son las adecuadas, la rentabilidad del negocio terminará siendo nula. Por ello, es primordial que los responsables de estas áreas adquieran un nivel de cualificación superior que les permita diseñar y poner en práctica los planes de comercialización más efectivos. Con este programa, el alumno desarrollará sus habilidades en el ámbito de la planificación y diseño de campañas de ventas exitosas, y proporcionará a su empresa el impulso que necesita para situarse entre las más demandadas de su sector.



Especialización en Desarrollo de Campañas de Ventas.
TECH Universidad Tecnológica



La figura del directivo recto, inflexible y autoritario ha quedado obsoleta. Ha surgido un nuevo perfil, mucho más acorde con las nuevas tendencias y que destaca por tener conocimientos tecnológicos, practicar la escucha activa con sus trabajadores y ser autocrítico con su trabajo"

02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor escuela de negocio 100% online del mundo. Se trata de una Escuela de Negocios de élite, con un modelo de máxima exigencia académica. Un centro de alto rendimiento internacional y de entrenamiento intensivo en habilidades directivas.





TECH es una universidad de vanguardia tecnológica, que pone todos sus recursos al alcance del alumno para ayudarlo a alcanzar el éxito empresarial”

En TECH Universidad Tecnológica

Innovación

La universidad ofrece un modelo de aprendizaje en línea que combina la última tecnología educativa con el máximo rigor pedagógico. Un método único con el mayor reconocimiento internacional que aportará las claves para que el alumno pueda desarrollarse en un mundo en constante cambio, donde la innovación debe ser la apuesta esencial de todo empresario.

"Caso de Éxito Microsoft Europa" por incorporar en los programas un novedoso sistema de multivídeo interactivo.

Máxima exigencia

El criterio de admisión de TECH no es económico. No se necesita realizar una gran inversión para estudiar en esta universidad. Eso sí, para titularse en TECH, se podrán a prueba los límites de inteligencia y capacidad del alumno. El listón académico de esta institución es muy alto...

95% | **de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito**

Networking

En TECH participan profesionales de todos los países del mundo, de tal manera que el alumno podrá crear una gran red de contactos útil para su futuro.

+100.000 **directivos capacitados cada año**

+200 **nacionalidades distintas**

Empowerment

El alumno crecerá de la mano de las mejores empresas y de profesionales de gran prestigio e influencia. TECH ha desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con los principales actores económicos de los 7 continentes.

+500 | **acuerdos de colaboración con las mejores empresas**

Talento

Este programa es una propuesta única para sacar a la luz el talento del estudiante en el ámbito empresarial. Una oportunidad con la que podrá dar a conocer sus inquietudes y su visión de negocio.

TECH ayuda al alumno a enseñar al mundo su talento al finalizar este programa.

Contexto Multicultural

Estudiando en TECH el alumno podrá disfrutar de una experiencia única. Estudiará en un contexto multicultural. En un programa con visión global, gracias al cual podrá conocer la forma de trabajar en diferentes lugares del mundo, recopilando la información más novedosa y que mejor se adapta a su idea de negocio.

Los alumnos de TECH provienen de más de 200 nacionalidades.



Aprende con los mejores

El equipo docente de TECH explica en las aulas lo que le ha llevado al éxito en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico. Docentes que se implican al máximo para ofrecer una especialización de calidad que permita al alumno avanzar en su carrera y lograr destacar en el ámbito empresarial.

Profesores de 20 nacionalidades diferentes.

"En TECH tendrás acceso a los análisis de casos más rigurosos y actualizados del panorama académico"

TECH busca la excelencia y, para ello, cuenta con una serie de características que hacen de esta una universidad única:

Análisis

En TECH se explora el lado crítico del alumno, su capacidad de cuestionarse las cosas, sus competencias en resolución de problemas y sus habilidades interpersonales.

Excelencia académica

En TECH se pone al alcance del alumno la mejor metodología de aprendizaje online. La universidad combina el método *Relearning* (metodología de aprendizaje de posgrado con mejor valoración internacional) con el Estudio de Caso. Tradición y vanguardia en un difícil equilibrio, y en el contexto del más exigente itinerario académico.

Economía de escala

TECH es la universidad online más grande del mundo. Tiene un portfolio de más de 10.000 posgrados universitarios. Y en la nueva economía, **volumen + tecnología = precio disruptivo**. De esta manera, se asegura de que estudiar no resulte tan costoso como en otra universidad.

03

¿Por qué nuestro programa?

Realizar el programa de TECH supone multiplicar las posibilidades de alcanzar el éxito profesional en el ámbito de la alta dirección empresarial.

Es todo un reto que implica esfuerzo y dedicación, pero que abre las puertas a un futuro prometedor. El alumno aprenderá de la mano del mejor equipo docente y con la metodología educativa más flexible y novedosa.





Contamos con el más prestigioso cuadro docente y el temario más completo del mercado, lo que nos permite ofrecerte una capacitación de alto nivel académico”

Este programa aportará multitud de ventajas laborales y personales, entre ellas las siguientes:

01

Dar un impulso definitivo a la carrera del alumno

Estudiando en TECH el alumno podrá tomar las riendas de su futuro y desarrollar todo su potencial. Con la realización de este programa adquirirá las competencias necesarias para lograr un cambio positivo en su carrera en poco tiempo.

El 70% de los participantes de esta especialización logra un cambio positivo en su carrera en menos de 2 años.

02

Desarrollar una visión estratégica y global de la empresa

TECH ofrece una profunda visión de dirección general para entender cómo afecta cada decisión a las distintas áreas funcionales de la empresa.

Nuestra visión global de la empresa mejorará tu visión estratégica.

03

Consolidar al alumno en la alta gestión empresarial

Estudiar en TECH supone abrir las puertas de hacia panorama profesional de gran envergadura para que el alumno se posicione como directivo de alto nivel, con una amplia visión del entorno internacional.

Trabajarás más de 100 casos reales de alta dirección.

04

Asumir nuevas responsabilidades

Durante el programa se muestran las últimas tendencias, avances y estrategias, para que el alumno pueda llevar a cabo su labor profesional en un entorno cambiante.

El 45% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo por promoción interna.

05

Acceso a una potente red de contactos

TECH interrelaciona a sus alumnos para maximizar las oportunidades. Estudiantes con las mismas inquietudes y ganas de crecer. Así, se podrán compartir socios, clientes o proveedores.

Encontrarás una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.

06

Desarrollar proyectos de empresa de una forma rigurosa

El alumno obtendrá una profunda visión estratégica que le ayudará a desarrollar su propio proyecto, teniendo en cuenta las diferentes áreas de la empresa.

El 20% de nuestros alumnos desarrolla su propia idea de negocio.

07

Mejorar ***soft skills*** y habilidades directivas

TECH ayuda al estudiante a aplicar y desarrollar los conocimientos adquiridos y mejorar en sus habilidades interpersonales para ser un líder que marque la diferencia.

Mejora tus habilidades de comunicación y liderazgo y da un impulso a tu profesión.

08

Formar parte de una comunidad exclusiva

El alumno formará parte de una comunidad de directivos de élite, grandes empresas, instituciones de renombre y profesores cualificados procedentes de las universidades más prestigiosas del mundo: la comunidad TECH Universidad Tecnológica.

Te damos la oportunidad de especializarte con un equipo de profesores de reputación internacional.

04

Objetivos

Este programa está diseñado para afianzar las capacidades directivas y de liderazgo, además de desarrollar nuevas competencias y habilidades que serán imprescindibles en tu desarrollo profesional. Tras el programa, serás capaz de tomar decisiones de carácter global con una perspectiva innovadora y una visión internacional.





Elegir los canales de venta adecuados favorecerá el crecimiento de la empresa"

Tus objetivos son los nuestros.
Trabajamos conjuntamente para ayudarte a conseguirlos.

La **Especialización en Desarrollo de Campañas de Ventas** te capacitará para:

01 Desarrollar, liderar y ejecutar Estrategias de Ventas más eficaces y focalizadas en el cliente, que ofrezcan propuestas de valor personalizadas

02 Desarrollar estrategias Para Liderar Organizaciones y Equipos de Ventas en momentos de cambio

03 Establecer los programas más adecuados para seleccionar, formar, incentivar, controlar y desarrollar a la Fuerza Comercial





04 Formular e implementar Políticas Comerciales como Estrategias de Crecimiento que adapten la empresa a los Cambios del Entorno Nacional e Internacional

05 Desarrollar las competencias esenciales para Dirigir Estratégicamente la Actividad Comercial de la Organización

06 Elegir los Canales y Medios de Venta adecuados, en concordancia con la Marca y el Posicionamiento Empresarial

05

Estructura y contenido

La Especialización en Desarrollo de Campaña de Ventas es un programa a tu medida que se imparte en formato 100 % online para que elijas el momento y lugar que mejor se adapten a tu disponibilidad, horarios e intereses. Un programa que se desarrolla a lo largo de 6 meses y que pretende ser una experiencia única y estimulante que siente las bases para su éxito en la Gestión de Campañas de Ventas.





Planificar una exitosa campaña de ventas requiere de un arduo trabajo para conocer los intereses y necesidades del mercado"

Plan de estudios

La Especialización en Desarrollo de Campañas de Ventas de TECH Universidad Tecnológica es un programa intensivo que prepara al estudiante para afrontar retos y decisiones empresariales en el ámbito de la Planificación y Desarrollo de Campañas de Ventas Exitosas. A lo largo de 375 horas de capacitación, el alumno analiza multitud de casos prácticos mediante el trabajo individual. Se trata, por tanto, de una auténtica inmersión en situaciones reales de negocio.

Esta Especialización trata en profundidad las técnicas y entresijos de la Gestión Comercial junto con la Visión de Marketing y Marca, y está diseñado para que los Directivos entiendan la Creación de Campañas de Ventas desde una perspectiva estratégica, internacional e innovadora.

Un plan pensado para el estudiante, enfocado en su mejora profesional y que le prepara para alcanzar la excelencia en el Ámbito Comercial y de Ventas. Un programa que entiende tus necesidades y las de tu empresa mediante un contenido innovador basado en las últimas tendencias y, apoyado por la mejor metodología educativa y un claustro excepcional, que te otorgará competencias para resolver situaciones críticas de forma creativa y eficiente.

Esta Especialización se desarrolla a lo largo de 6 meses y se divide en 4 módulos:

Módulo 1	Planificación de la Campaña de Ventas
Módulo 2	Organización Comercial y del Equipo de Ventas
Módulo 3	Selección, Rormación y *Coaching* de la Red de Ventas
Módulo 4	Proceso de la Actividad Comercial



Dónde, cuándo y cómo se imparte

TECH te ofrece la posibilidad de desarrollar este programa de manera totalmente online. Durante los 6 meses que dura la capacitación, podrás acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que te permitirá autogestionar tu tiempo de estudio.

Una experiencia educativa única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo.

Módulo 1. Planificación de la Campaña de Ventas

1.1. Análisis de la Cartera de Clientes
1.1.1. Planificación de clientes
1.1.2. Clasificación de clientes

1.2. Segmentación comercial
1.2.1. Análisis de Canales de Distribución, Zonas de Ventas y Productos
1.2.2. Preparación Zonas Comerciales
1.2.3. Realización del Plan de Visitas

1.3. Selección de Clientes Objetivo (CRM)
1.3.1. Diseño de un e-CRM
1.3.2. Implicaciones y limitaciones de la LOPD
1.3.3. Orientación al consumidor
1.3.4. Planificación 1 a 1

1.4. Gestión de Cuentas Clave
1.4.1. Identificación de Cuentas Clave
1.4.2. Beneficios y riesgos del *Key Account Manager*
1.4.3. Ventas y *key Account Manager*
1.4.4. Fases de la Acción Estratégica del KAM

1.5. Previsión de Ventas
1.5.1. Previsión Empresarial y Previsión de Ventas
1.5.2. Métodos de Previsión de Ventas
1.5.3. Aplicaciones Prácticas de la Previsión de Ventas

1.6. Fijación de objetivos de venta
1.6.1. Coherencia de Objetivos Empresariales, Comerciales y de Venta
1.6.2. Programación de Objetivos y Presupuestos Detallados
1.6.3. Distribución de Objetivos por Unidades de Actividad Comercial
1.6.4. Objetivos de Venta y Participación

1.7. Cuota de Ventas y su Fijación
1.7.1. Cuotas de Actividad
1.7.2. Cuotas de Volumen y Rentabilidad
1.7.3. Cuotas de Participación
1.7.4. Cuotas Económicas y Financieras
1.7.5. La Estacionalidad y las Cuotas

1.8. Plan de Contingencia
1.8.1. Sistemas de Información y Control de las Ventas
1.8.2. Cuadros de Mando
1.8.3. Medidas Correctoras y Planes de Contingencia

Módulo 2. Organización Comercial y del Equipo de Ventas

2.1. Organización Comercial
2.1.1. Introducción a la Organización Comercial
2.1.2. Estructuras comerciales más típicas
2.1.3. Organización de delegaciones
2.1.4. Desarrollo de Modelos Organizativos Comerciales

2.2. Organización de la Red de Ventas
2.2.1. Organigrama del Departamento
2.2.2. Diseño de las Redes de Ventas
2.2.3. Realidad Multicanal

2.3. Análisis de Mercado Interno
2.3.1. Definición de Cadena de Servicio
2.3.2. Análisis de Calidad de Servicio
2.3.3. *Benchmarking* de Producto
2.3.4. Factores clave de éxito en el negocio

2.4. Estrategia de Ventas
2.4.1. Métodos de Ventas
2.4.2. Estrategias de Captación
2.4.3. Estrategias de Servicios

2.5. *Go-to-Market Strategy*
2.5.1. *Channel Management*
2.5.2. Ventaja Competitiva
2.5.3. Fuerza de Ventas

2.6. Control de la Actividad Comercial
2.6.1. Principales Ratios y Métodos de Control
2.6.2. Herramientas de Supervisión
2.6.3. Metodología del *Balanced Scorecard*

2.7. Organización del Servicio Postventa
2.7.1. Acciones postventa
2.7.2. Relaciones con el cliente
2.7.3. Autoanálisis y mejora

2.8. Auditoria Comercial
2.8.1. Posibles líneas de intervención
2.8.2. Auditoría *Comercial Express*
2.8.3. Evaluación estratégica del equipo
2.8.4. Valoración de la Política de Marketing

Módulo 3. Selección, Formación y Coaching de la Red de Ventas

3.1. Gestión del Capital Humano
3.1.1. Capital intelectual. El Activo Intangible del Conocimiento
3.1.2. *Talent Acquisition*
3.1.3. La Prevención de la Pérdida de Recursos Humanos

3.2. Selección del Equipo de Ventas
3.2.1. Acciones de reclutamiento
3.2.2. Perfiles de vendedores
3.2.3. Entrevista
3.2.4. Plan de Acogida

3.3. Formación de vendedores de alto nivel
3.3.1. Plan de Formación
3.3.2. Características y actividades del vendedor
3.3.3. Formación y Gestión de Equipos de Alto Rendimiento

3.4. Gestión de la Formación
3.4.1. Las Teorías del Aprendizaje
3.4.2. Detección y Retención del Talento
3.4.3. Gamificación y Gestión del Talento
3.4.4. La Formación y la Obsolescencia Profesional

3.5. *Coaching* Personal e Inteligencia Emocional
3.5.1. Inteligencia Emocional aplicada a las Técnicas de Venta
3.5.2. Asertividad, Empatía y Escucha Activa
3.5.3. Autoestima y Lenguaje Emocional
3.5.4. Inteligencias Múltiples

3.6. Motivación
3.6.1. La naturaleza de la motivación
3.6.2. Teoría de las Expectativas
3.6.3. Teorías de las Necesidades
3.6.4. Motivación y Compensación Económica

3.7. Remuneración de redes de venta
3.7.1. Sistemas de remuneración
3.7.2. Sistemas de incentivos y compensación
3.7.3. Distribución de los conceptos del salario

3.8. Compensación y beneficios no económicos
3.8.1. Los Programas de Calidad de Vida en el Trabajo
3.8.2. Ampliación y enriquecimiento del puesto
3.8.3. Flexibilidad de horarios y trabajo compartido

Módulo 4. Proceso de la Actividad Comercial

4.1. Desarrollo del Proceso de Venta
4.1.1. Metodología en el proceso de venta
4.1.2. Captación de la atención y argumentación
4.1.3. Objeciones y demostración

4.2. Preparación de la visita comercial
4.2.1. Estudio de la ficha de cliente
4.2.2. Planteamiento de objetivos de venta al cliente
4.2.3. Preparación de la entrevista

4.3. Realización de la visita comercial
4.3.1. Presentación al cliente
4.3.2. Determinación de necesidades
4.3.3. Argumentación

4.4. Psicología y Técnicas de Venta
4.4.1. Nociones de psicología aplicada a la venta
4.4.2. Técnicas para mejorar la Comunicación Verbal y No Verbal
4.4.3. Factores de influencia en la conducta del consumidor

4.5. Negociación y cierre de la venta
4.5.1. Fases de la negociación
4.5.2. Tácticas de negociación
4.5.3. Cierre y compromiso del cliente
4.5.4. Análisis de la visita comercial

4.6. El proceso de Fidelización
4.6.1. Conocimiento exhaustivo del cliente
4.6.2. El proceso comercial para llevar a cabo con el cliente
4.6.3. El valor que tiene el cliente para la empresa

06

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning.***

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine.***





Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización"

TECH Business School emplea el Estudio de Caso para contextualizar todo el contenido

Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo"



Este programa te prepara para afrontar retos empresariales en entornos inciertos y lograr el éxito de tu negocio.



Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera.

Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0 para proponerle al directivo retos y decisiones empresariales de máximo nivel, ya sea en el ámbito nacional o internacional. Gracias a esta metodología se impulsa el crecimiento personal y profesional, dando un paso decisivo para conseguir el éxito. El método del caso, técnica que sienta las bases de este contenido, garantiza que se sigue la realidad económica, social y empresarial más vigente.

> *Aprenderás, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales"*

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomasen decisiones y emitiesen juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que nos enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales. Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

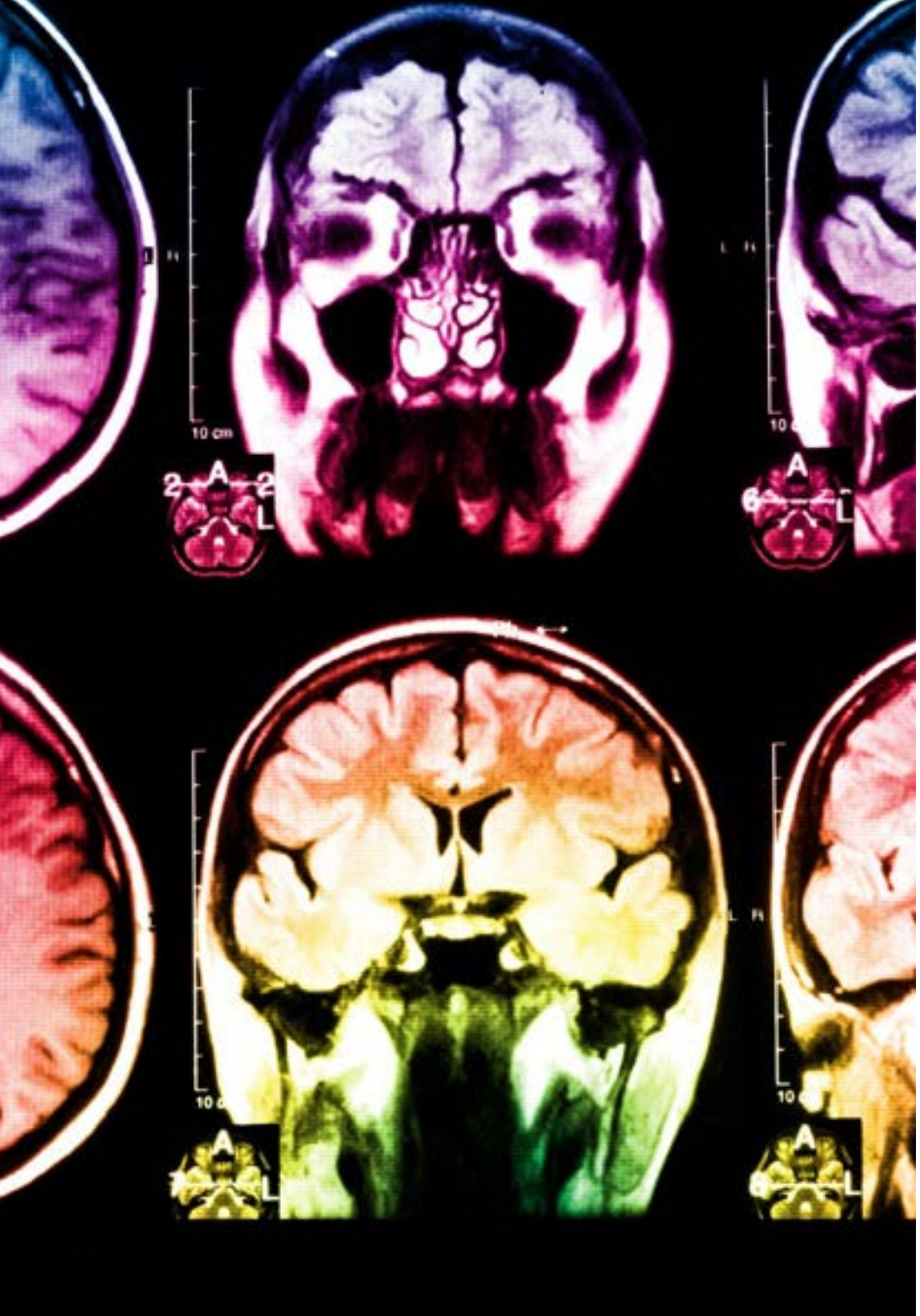
Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

Nuestro sistema online te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios. Podrás acceder a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o móvil con conexión a internet.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los directivos del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning.

Nuestra escuela de negocios es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019, conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos…) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en español.





En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.

Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:

Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.

Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

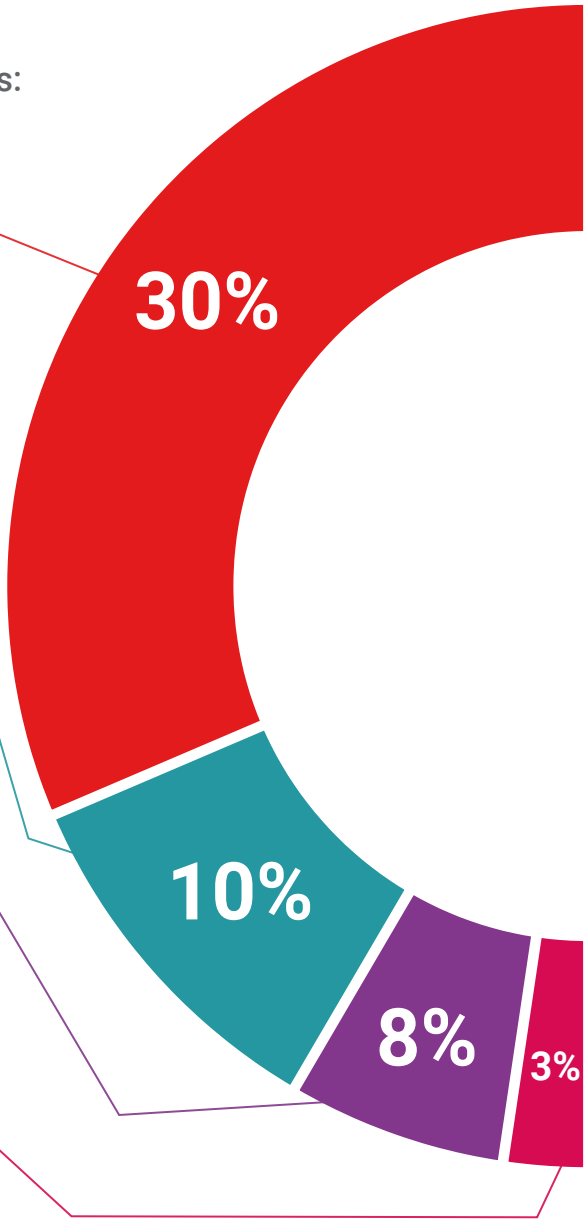
El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.

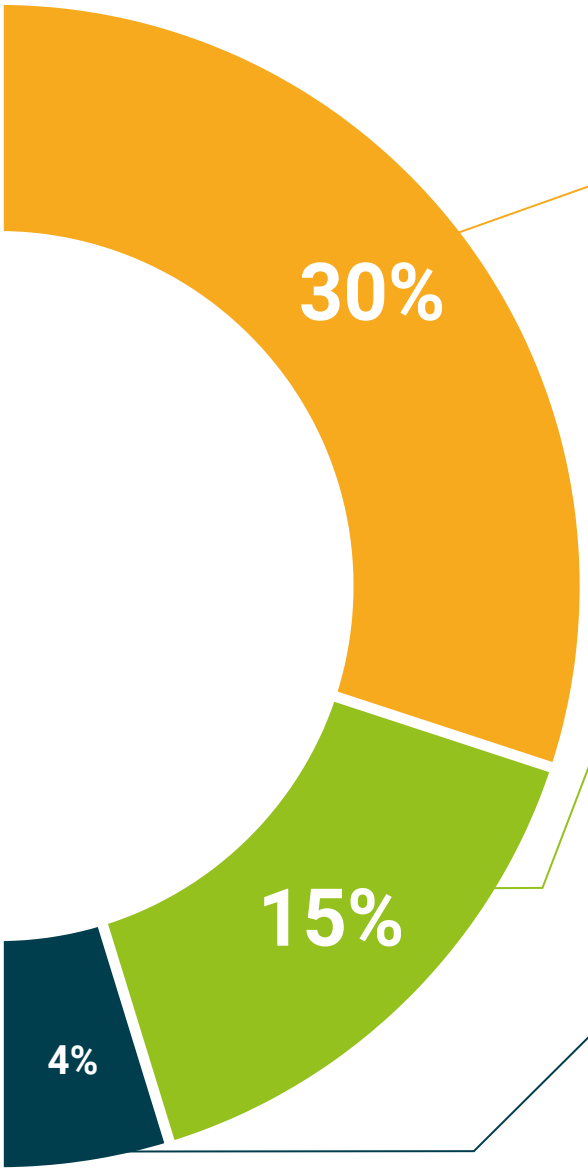
Prácticas de habilidades directivas

Realizarán actividades de desarrollo de competencias directivas específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un alto directivo precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.

Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Case studies

Completarán una selección de los mejores casos de estudio elegidos expresamente para esta titulación. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama internacional.

Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".

Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.

07

Perfil de nuestros alumnos

La Especialización en Desarrollo de Campañas de Ventas es un programa dirigido a profesionales relacionados con las Ventas y el Comercio que quieran actualizar sus conocimientos, descubrir nuevas formas de Gestionar los Planes de Venta y avanzar en su carrera profesional.



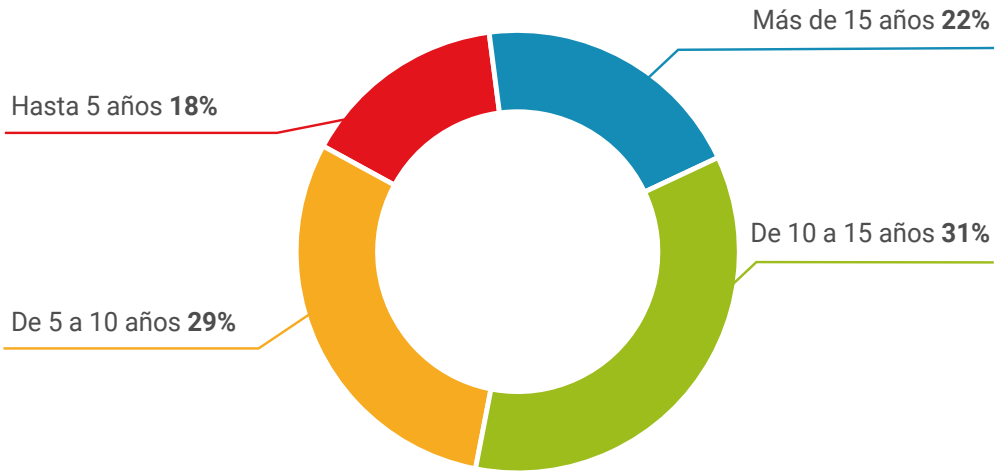


Si tienes experiencia en el Sector Comercial y buscas mejorar los Canales de Venta de tu compañía, no dejes pasar la oportunidad de estudiar este programa"

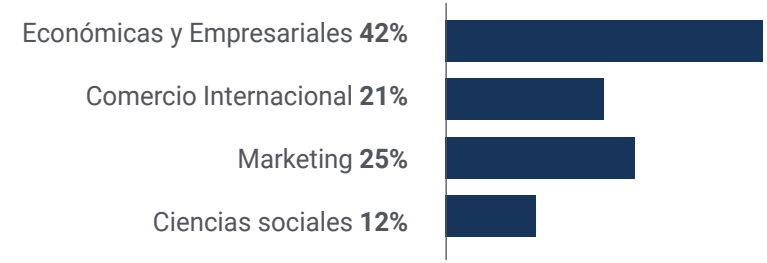
Edad media

Entre **35** y **45** años

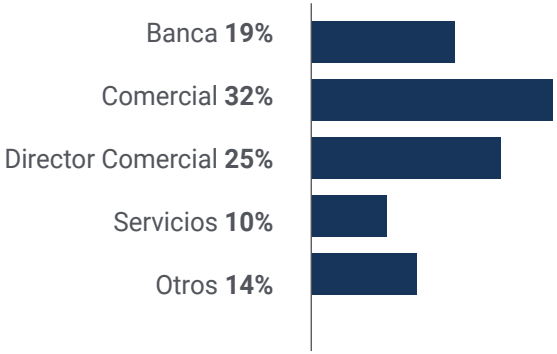
Años de experiencia



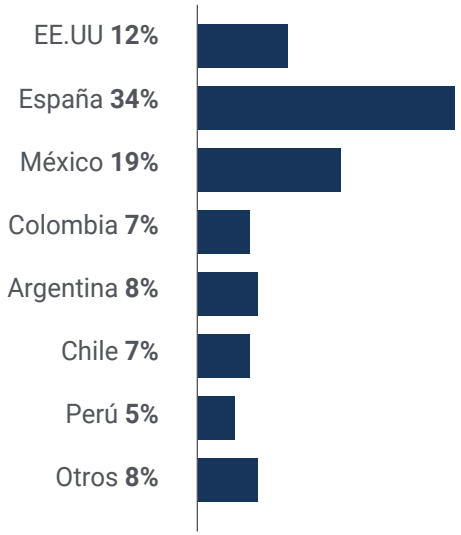
Formación



Perfil académico



Distribución geográfica





Sara María Urquiza

Directora de Ventas

"Una de las principales tareas que llevo a cabo en el departamento de Ventas de mi empresa es la investigación y desarrollo de nuevas campañas y canales de comercialización. Por eso, siempre me ha interesado especializarme en este campo. Sin duda, esta titulación ha sido la oportunidad que buscaba para adquirir todos esos conocimientos fundamentales para mi profesión, que ahora aplico a mi labor diaria con total seguridad"

08

Impacto para tu carrera

Somos conscientes de que cursar un programa de estas características supone una gran inversión económica, profesional y, por supuesto, personal.

El objetivo final de llevar a cabo este gran esfuerzo debe ser el de conseguir crecer profesionalmente.





Supera con éxito esta titulación y sé más eficaz en el Diseño de Campañas de Ventas”

El 70% de los participantes de la Especialización en Desarrollo de Campañas de Ventas logra un cambio positivo en su carrera en menos de 2 años.

¿Estás preparado para dar el salto?
Una excelente mejora profesional te espera.

La Especialización en Desarrollo de Campañas de Ventas de TECH Universidad Tecnológica es un programa intensivo que te prepara para afrontar retos y decisiones empresariales en el Ámbito de la Planificación y Desarrollo de Campañas de Ventas exitosas. Su objetivo principal es favorecer tu crecimiento personal y profesional, ayudándote a conseguir el éxito.

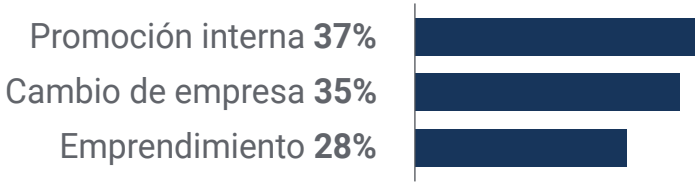
Si quieres superarte a ti mismo, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarte con los mejores, éste es tu sitio.

El 40% de las ofertas recibidas por los alumnos procede del Networking.

Momento del cambio



Tipo de cambio



Mejora salarial

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del **25%**

Salario previo	Incremento salarial del	Salario posterior
77.000 €	**25,22%**	**96.419 €**

09

Beneficios para tu empresa

La Especialización en Desarrollo de Campañas de Ventas contribuye a elevar el talento de la organización a su máximo potencial mediante la especialización de líderes de alto nivel. Participar en este programa supone una oportunidad única para acceder a una red de contactos potente en la que encontrar futuros socios profesionales, clientes o proveedores.





TECH te permitirá conocer las principales herramientas para manejarte con soltura en la creación de Campañas de Ventas"

Desarrollar y retener el talento en las empresas es la mejor inversión a largo plazo.

01

Crecimiento del talento y del capital intelectual

Aportarás a la empresa nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que pueden provocar cambios relevantes en la organización.

02

Retención de directivos de alto potencial evitando la fuga de talentos

Este programa refuerza el vínculo de la empresa con el directivo y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

Construcción de agentes de cambio

Serás capaz de tomar decisiones en momentos de incertidumbre y crisis, ayudando a la organización a superar los obstáculos.

04

Incremento de las posibilidades de expansión internacional

Gracias a este programa, la empresa entrará en contacto con los principales mercados de la economía mundial.



05 Desarrollo de proyectos propios

Podrás trabajar en un proyecto real o desarrollar nuevos proyectos en el ámbito de I+D o de Desarrollo de Negocio de su compañía.

06 Aumento de la competitividad

Este programa dotará a nuestros alumnos de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

10

Titulación

La Especialización en Desarrollo de Campañas de Ventas te garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Especialización expedido por TECH Universidad Tecnológica.





Supera con éxito esta capacitación y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Esta **Especialización en Desarrollo de Campañas de Ventas** contiene el programa científico más completo y actualizado del mercado.

Tras la superación de las evaluaciones por parte del alumno, éste recibirá por correo postal con acuse de recibo su correspondiente **Título de Especialización** emitido por **TECH Universidad Tecnológica.**

El título expedido por **TECH Universidad Tecnológica** expresará la calificación que haya obtenido en la Especialización, y reúne los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores de carreras profesionales.

Título: **Especialización en Desarrollo de Campañas de Ventas**

N.º Horas Oficiales: **375 h.**


tech universidad tecnológica

Otorga la presente

CONSTANCIA

a

C. _____, con documento de identificación nº_____

Por haber superado con éxito y acreditado el programa de

EXPERTO UNIVERSITARIO

en

Desarrollo de Campañas de Ventas

Se trata de un título propio de esta Universidad con una duración de 375 horas, con fecha de inicio dd/mm/aaaa y fecha de finalización dd/mm/aaaa.

TECH es una Institución Particular de Educación Superior reconocida por la Secretaría de Educación Pública a partir del 28 de junio de 2018.

A 17 de junio de 2020

Mtra.Tere Guevara Navarro
Rectora

código único TECH: AFWOR23S techtitute.com/titulos

*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH EDUCATION realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.

tech universidad tecnológica

Especialización
Desarrollo de Campañas de Ventas

Idioma: **Español**
Modalidad: **Online**
Duración: **6 meses**
Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
15 créditos ECTS
Horas lectivas: **375 h.**

Especialización

Desarrollo de Campañas de Ventas



tech universidad tecnológica