

# Capacitación Práctica

## MBA en Dirección Comercial y Ventas





**tech** *universidad privada  
peruano alemana*

**Capacitación Práctica**  
MBA en Dirección Comercial  
y Ventas

# Índice

01

Introducción

---

*pág. 4*

02

¿Por qué cursar esta  
Capacitación Práctica?

---

*pág. 6*

03

Objetivos

---

*pág. 8*

04

Planificación  
de la enseñanza

---

*pág. 10*

05

¿Dónde puedo hacer la  
Capacitación Práctica?

---

*pág. 12*

06

Condiciones generales

---

*pág. 16*

07

Titulación

---

*pág. 18*

# 01 Introducción

El comercio online ha supuesto una importante revolución empresarial, que ha visto cómo en las últimas décadas ha habido una progresión en la adquisición de productos a través de Internet: un escenario que obliga a los profesionales a estar al tanto de las últimas tendencias para trazar estrategias comerciales efectivas. Ante esta realidad, TECH ha creado este programa que proporciona al profesional una visión práctica y real de la dirección de esta área. Ello será posible gracias a la realización de una estancia de 3 semanas de duración, en una empresa de prestigio en el desarrollo de alianzas y planificaciones comerciales digital y offline.

“

*Con esta Capacitación Práctica obtendrás una visión mucho más directa y real de la transformación actual del área Comercial y Ventas de una empresa”*







La globalización ha permitido un desarrollo comercial espectacular en las últimas décadas, impulsado por el e-commerce y el dominio de la complejidad logística en un mundo interconectado. Unos progresos, que permiten a los negocios tener un enfoque mucho más internacional y expansivo.

Ante este panorama, los profesionales que deseen estar al tanto de las tendencias actuales en el ámbito comercial y de ventas, necesitan hacerlo a través de una inmersión real en esta área. Por eso, TECH ha diseñado este programa, que ofrece una estancia de 3 semanas de duración en una empresa destacada dentro del ámbito empresarial, y que domina a la perfección las estrategias que se deben desarrollar en un sector influenciado tanto por los cambios tecnológicos como socioeconómicos.

Se trata de una práctica intensiva, donde el profesional podrá comprobar de primera mano cómo es el trabajo que desarrollan diariamente especialistas en la dirección de equipos comerciales y de ventas: una labor que implica, además, poner en práctica habilidades comunicativas excelente con proveedores y clientes en las diferentes fases de comercialización de productos. TECH ofrece, así, una experiencia única en el panorama académico, que busca impulsar la carrera de los profesionales que desean prosperar en esta área o emprender su propio negocio.

# 02

## ¿Por qué cursar esta Capacitación Práctica?

Los profesionales que desarrollan su actividad diaria en áreas comerciales o cuentan con conocimientos para poder emprender su propio negocio, demandan poder actualizarse a través de una experiencia real, en un entorno empresarial de primer nivel. Por esta razón, TECH ha diseñado este programa, que da respuesta a las necesidades reales de todas aquellas personas que aspiran a dirigir el área Comercial y Ventas, o bien gestionar su propia entidad. Así, se ha diseñado una estancia que contempla 3 semanas de duración en una compañía destacada, encargada de poner en marcha planes comerciales estratégicos, aplicando la última tecnología disponible en este ámbito. De esta manera, el profesional obtendrá una visión directa y real de los métodos y procedimientos empleados por los mejores expertos en este campo.



*Durante 3 semanas estarás acompañado por los mejores especialistas en comercio y ventas de una compañía destacada en la planificación estratégica empresarial”*

### **1. Actualizarse a partir de la última tecnología disponible**

Sin duda, las nuevas tecnologías han transformado el panorama comercial actual, siendo el presente y futuro. Así, todas las empresas han incorporado herramientas digitales, para establecer estrategias de Marketing, de control y seguimiento de ventas. Por eso, y con el objetivo de acercar al profesional a esta tecnología, TECH ha creado esta Capacitación Práctica, donde se adentrará en un entorno empresarial innovador, accediendo a tecnología de última generación aplicada al área Comercial y Ventas.

### **2. Profundizar a partir de la experiencia de los mejores especialistas**

Durante este proceso de Capacitación Práctica, el profesional no estará solo, ya que contará con el acompañamiento de un experto especializado en el área comercial y de ventas de la empresa, donde se desarrolla la estancia. Ello le permitirá comprobar, *in situ*, el desarrollo de las técnicas, métodos y estrategias más actuales en este ámbito, en un entorno profesional de primer nivel.

### **3. Adentrarse en entornos de primera**

El profesional que desee realizar una inmersión práctica en Dirección Comercial y Ventas lo podrá hacer a través de las empresas relevantes que TECH pone a disposición: unas entidades que han sido seleccionadas tras un minucioso y riguroso procedimiento, con el cual esta institución académica garantiza al egresado el acceso a una empresa destacada en esta área.



#### **4. Llevar lo adquirido a la práctica diaria desde el primer momento**

En esta Capacitación Práctica, TECH se aleja del concepto teórico puro para ofrecer al profesional una práctica en un entorno empresarial de primer nivel. Gracias a esta filosofía, el egresado podrá, en tan solo 3 semanas, poder integrar los procesos y métodos más innovadores en el área Comercial y Ventas, y prosperar con ello en su trayectoria laboral.

#### **5. Expandir las fronteras del conocimiento**

Esta Capacitación Práctica aporta una visión renovada y actual del área Comercial y de Ventas. Gracias a esta óptica, el profesional que curse este programa podrá incluir en su desempeño diario, las estrategias comerciales más efectivas y novedosas o bien desarrollarlas en el proyecto de negocio que tenga en mente: una oportunidad única que solo TECH, la universidad digital más grande del mundo, podría ofrecer.

“

*Tendrás una inmersión práctica total en el centro que tú mismo elijas”*



# 03

## Objetivos

La Capacitación Práctica en Dirección Comercial y Ventas está orientada a facilitar la actuación del profesional que desea conocer el trabajo diario de una empresa especializada en comercialización y planificación estratégica de ventas. De esta manera, logrará adquirir y dominar las destrezas centradas en las ventas y el liderazgo de equipos.



### Objetivos generales

---

- Dominar la preparación y planificación de equipos, encargados de efectuar la atención de ventas o negociar con proveedores
- Incorporar las estrategias comerciales y de venta más eficientes para el desarrollo de un negocio
- Conocer las herramientas digitales disponibles para el control y seguimiento de la logística comercial







## Objetivos específicos

---

- ♦ Aplicar en la dirección comercial y de venta las habilidades específicas de liderazgo
- ♦ Gestionar adecuadamente equipos multiculturales
- ♦ Analizar la rentabilidad de los proyectos de inversión y la creación de valor
- ♦ Analizar el impacto financiero de las decisiones tomadas en el área directiva
- ♦ Aplicar métodos y técnicas de investigación cuantitativa y cualitativa
- ♦ Tener un conocimiento profundo en técnicas de Marketing
- ♦ Llevar a cabo una correcta organización comercial y estrategia de ventas
- ♦ Controlar la actividad comercial de la empresa
- ♦ Realizar auditorías comerciales
- ♦ Aplicar técnicas de *coaching* en las acciones de ventas



*Adquiere las habilidades necesarias para comunicar y desarrollar tus ideas de negocios”*

# 04

## Planificación de la enseñanza

El mundo globalizado lleva necesariamente a los profesionales de los negocios a estar al tanto de las últimas novedades en el sector comercial. Por ello, TECH ofrece este programa de Capacitación Práctica en Dirección Comercial y Ventas. Una estancia de 3 semanas de duración en una empresa de prestigio, donde estará guiado por especialistas en este ámbito.

Así, el programa aborda en profundidad diferentes áreas como la logística, la relación comercial con proveedores, la atención al cliente o la digitalización. Todo ello diseñado para especializar a directivos que quieran estar al tanto de estos ámbitos, desde una perspectiva estratégica, internacional e innovadora.

En esta propuesta de capacitación, de carácter completamente práctico, las actividades están dirigidas al desarrollo y perfeccionamiento de las competencias necesarias para la prestación de servicios de dirección en el área comercial y ventas y condiciones que requieren un alto nivel de cualificación, y que están orientadas a la capacitación específica para el ejercicio de la actividad, en un entorno empresarial competitivo e influenciado por las nuevas tecnologías.

La enseñanza práctica se realizará con la participación activa del estudiante desempeñando las actividades y procedimientos de cada área de competencia (aprender a aprender y aprender a hacer), con el acompañamiento y guía de los profesores y demás compañeros de entrenamiento que faciliten el trabajo en equipo y la integración multidisciplinar como competencias transversales para la praxis de dirección comercial y de ventas (aprender a ser y aprender a relacionarse).



*Capacítate en una compañía que te pueda ofrecer todas estas posibilidades, con un programa académico innovador y un equipo humano capaz de desarrollarte al máximo”*



Los procedimientos descritos a continuación serán la base de la parte práctica de la capacitación, y su realización estará sujeta a la disponibilidad propia del centro y su volumen de trabajo, siendo las actividades propuestas las siguientes:

Módulo	Actividad Práctica
Logística y gestión económica	Analizar la competencia con un análisis comparativo
	Colaborar en la gestión de stocks, almacenes y de aprovisionamiento en la dirección de logística de compras
	Ofrecer apoyo en el servicio posventa
	Efectuar análisis de la demanda y previsión para la logística
	Contribuir en la planificación de ventas
Dirección comercial	Efectuar análisis DAFO, sectorial y competitivo
	Colaborar en la planificación de la campaña de ventas
	Efectuar el control de la actividad comercial
	Ofrecer apoyo en el control del plan anual de ventas
Organización comercial y del equipo de ventas	Colaborar en la organización de la red de ventas por organigrama de departamentos
	Realización de análisis de la calidad de servicio
	Aplicar estrategias de captación y de servicios en ventas
	Emplear el uso de herramientas de supervisión en el control de la actividad comercial
	Llevar a cabo el método del <i>balanced scorecard</i> y acciones postventa
Integración de los canales digitales en la estrategia comercial	Formar parte del equipo que desarrolla la planificación y desarrollo de un plan estratégico de comercio electrónico
	Contribuir en la planificación de una estrategia de gestión de la relación con el cliente
	Monitorizar y analizar los resultados en <i>social media</i> de la estrategia comercial
	Colaborar en el diseño de un plan de <i>social media</i>
Proceso de la actividad comercial	Prepara visita comercial, tras la realización de estudio del cliente y preparación de la entrevista
	Efectuar estrategias de negociación y cierre de la venta
	Aplicar nociones de psicología en el proceso de venta
	Efectuar análisis final de la visita comercial



# 05

## ¿Dónde puedo hacer la Capacitación Práctica?

En su máxima de ofrecer una experiencia única al alumno en el desarrollo de sus capacidades, TECH le brinda la oportunidad de poner en práctica los conocimientos teóricos aprendidos sobre Dirección Comercial y Ventas en una empresa especializada. De esta manera, se especializa junto a profesionales experimentados, impulsando su carrera hacia el nivel más alto de este ámbito tecnológico. Además, nuestra institución se adapta a las necesidades y preferencias del alumno, dándole a elegir el destino que mejor se adapte a sus necesidades.



*Apuesta por esta capacitación práctica e impulsa tus proyectos empresariales”*







El alumno podrá cursar esta capacitación en los siguientes centros:



Escuela de Negocios

### Dorsia Santa Engracia

País Ciudad  
España Madrid

Dirección: Calle de Sta Engracia,  
153, 28003 Madrid

En Dorsia cuentan con un amplio equipo de profesionales médicos especializados en las áreas de la cirugía y medicina estética

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas  
-Medicina Estética



Escuela de Negocios

### OVB Donostia

País Ciudad  
España Gipuzkoa

Dirección: Calle Portuetxe 37, 1- Oficina 8, San  
Sebastián, 20018

OVB España, fundada en 2002, se centra en la planificación financiera integral, a largo plazo y orientado, sobre todo, al cliente particular

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



Escuela de Negocios

### ultimafiesta.com

País Ciudad  
España León

Dirección: El Río, 9, 24359 Seisón de la Vega

Empresa dedicada a la asesoría en relación a la muerte

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-Organización de Eventos  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas



**Escuela de Negocios**

### Innovación Gráfica

País	Ciudad
México	Ciudad de México

Dirección: Calle Juan de Dios Peza N° 115, Col Obrera, CP. 06800, CDMX

Entidad especializada en marketing y arquitectura comercial

---

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- Diseño Gráfico
- MBA en Marketing Digital



**Escuela de Negocios**

### Gaming Partners

País	Ciudad
México	Ciudad de México

Dirección: Poniente 75 Col. 16 de septiembre Alcaldía Miguel Hidalgo

Empresa especializada en marketing gaming y desarrollo de videojuegos

---

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- Administración de Personas
- MBA en Dirección Comercial y Ventas



**Escuela de Negocios**

### Coppel

País	Ciudad
México	Sinaloa

Dirección: República 2855 Los Alamos, Col. Recursos Hidráulicos 80105 Culiacán Rosales, Sinaloa

Empresa especializada en los servicios financieros y asesores

---

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Marketing Digital
- Diseño Gráfico



**Escuela de Negocios**

### CBM innovación en estrategias SAS

País	Ciudad
México	Ciudad de México

Dirección: Cda. 16 de Septiembre 4, Centro, 56100 Texcoco, Edo. de Méx.

Entidad especializada en promoción comercial digital y offline

---

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Marketing Digital
- MBA en Dirección de Business Intelligence



**Escuela de Negocios**

### Frsko Marketing

País	Ciudad
México	Ciudad de México

Dirección: Av. Marina Nacional 385-Piso 6, Oficina 610, Verónica Anzúres, Miguel Hidalgo, 11370 , CDMX, México

Empresa especializada en Marketing Digital, branding y comunicación

---

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**

- MBA en Dirección de Marketing (CMO, Chief Marketing Officer)





Escuela de Negocios

### Veterinaria UCLE

País	Ciudad
Argentina	Córdoba

Dirección: Maestro Vidal 1600, X5001  
Córdoba, Argentina

Centro veterinario especializado  
en hospitalización y urgencias

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas  
-Cirugía Veterinaria en Pequeños Animales



Escuela de Negocios

### Lo Bruno Estructuras S.A.

País	Ciudad
Argentina	Santiago del Estero

Dirección: Fray L. Beltrán y 1º Teniente  
Ardiles. Parque Industrial - La Banda,  
Santiago del Estero

Empresa especializada en la fabricación  
de materiales de construcción

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas  
-Infraestructura e Ingeniería Civil



Escuela de Negocios

### Web Experto

País	Ciudad
Argentina	Santa Fe

Dirección: Lamadrid 470 Nave 1 1º piso Oficina  
17, Rosario, Santa Fe

Empresa de gestión digital y orientación web

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas  
-MBA en Marketing Digital



Escuela de Negocios

### Clínica Veterinaria Panda

País	Ciudad
Argentina	Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Dirección: Ruiz Huidobro 4771 Saavedra,  
Ciudad de Buenos Aires

Clínica Veterinaria Panda con 25 años  
de trayectoria y con cinco sedes distribuidas  
en la Ciudad de Buenos Aires

**Capacitaciones prácticas relacionadas:**  
-Medicina Interna de Pequeños Animales  
-MBA en Dirección Comercial y Ventas

# 06

## Condiciones generales

### Seguro de responsabilidad civil

La máxima preocupación de esta institución es garantizar la seguridad tanto de los profesionales en prácticas como de los demás agentes colaboradores necesarios en los procesos de capacitación práctica en la empresa. Dentro de las medidas dedicadas a lograrlo, se encuentra la respuesta ante cualquier incidente que pudiera ocurrir durante todo el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Para ello, esta entidad educativa se compromete a contratar un seguro de responsabilidad civil que cubra cualquier eventualidad que pudiera surgir durante el desarrollo de la estancia en el centro de prácticas.

Esta póliza de responsabilidad civil de los profesionales en prácticas tendrá coberturas amplias y quedará suscrita de forma previa al inicio del periodo de la capacitación práctica. De esta forma el profesional no tendrá que preocuparse en caso de tener que afrontar una situación inesperada y estará cubierto hasta que termine el programa práctico en el centro.





## Condiciones Generales de la Capacitación Práctica

Las condiciones generales del acuerdo de prácticas para el programa serán las siguientes:

**1. TUTORÍA:** durante la Capacitación Práctica el alumno tendrá asignados dos tutores que le acompañarán durante todo el proceso, resolviendo las dudas y cuestiones que pudieran surgir. Por un lado, habrá un tutor profesional perteneciente al centro de prácticas que tendrá como fin orientar y apoyar al alumno en todo momento. Por otro lado, también tendrá asignado un tutor académico, cuya misión será la de coordinar y ayudar al alumno durante todo el proceso resolviendo dudas y facilitando todo aquello que pudiera necesitar. De este modo, el profesional estará acompañado en todo momento y podrá consultar las dudas que le surjan, tanto de índole práctica como académica.

**2. DURACIÓN:** el programa de prácticas tendrá una duración de tres semanas continuadas de formación práctica, distribuidas en jornadas de 8 horas y cinco días a la semana. Los días de asistencia y el horario serán responsabilidad del centro, informando al profesional debidamente y de forma previa, con suficiente tiempo de antelación para favorecer su organización.

**3. INASISTENCIA:** en caso de no presentarse el día del inicio de la Capacitación Práctica, el alumno perderá el derecho a la misma sin posibilidad de reembolso o cambio de fechas. La ausencia durante más de dos días a las prácticas sin causa justificada/médica, supondrá la renuncia de las prácticas y, por tanto, su finalización automática. Cualquier problema que aparezca durante el transcurso de la estancia se tendrá que informar debidamente y de forma urgente al tutor académico.

**4. CERTIFICACIÓN:** el alumno que supere la Capacitación Práctica recibirá un certificado que le acreditará la estancia en el centro en cuestión.

**5. RELACIÓN LABORAL:** la Capacitación Práctica no constituirá una relación laboral de ningún tipo.

**6. ESTUDIOS PREVIOS:** algunos centros podrán requerir certificado de estudios previos para la realización de la Capacitación Práctica. En estos casos, será necesario presentarlo al departamento de prácticas de TECH para que se pueda confirmar la asignación del centro elegido.

**7. NO INCLUYE:** la Capacitación Práctica no incluirá ningún elemento no descrito en las presentes condiciones. Por tanto, no incluye alojamiento, transporte hasta la ciudad donde se realicen las prácticas, visados o cualquier otra prestación no descrita.

No obstante, el alumno podrá consultar con su tutor académico cualquier duda o recomendación al respecto. Este le brindará toda la información que fuera necesaria para facilitarle los trámites.

# 07 Titulación

El programa de **Capacitación Práctica en MBA en Dirección Comercial y Ventas** es el más completo del panorama académico actual. A su egreso, el estudiante recibirá un diploma universitario emitido por TECH Global University, y otro por la Universidad Privada Peruano Alemana.

Estos títulos de formación permanente y actualización profesional de TECH Global University y Universidad Privada Peruano Alemana garantizan la adquisición de competencias en el área de conocimiento, otorgando un alto valor curricular al estudiante que supere las evaluaciones y acredite el programa tras cursarlo en su totalidad.

Este doble reconocimiento, de dos destacadas instituciones universitarias, suponen una doble recompensa a una formación integral y de calidad, asegurando que el estudiante obtenga una certificación reconocida tanto a nivel nacional como internacional. Este mérito académico le posicionará como un profesional altamente capacitado y preparado para enfrentar los retos y demandas en su área profesional.

Título: **Capacitación Práctica en MBA en Dirección Comercial y Ventas**

Duración: **3 semanas**

Asistencia: **de lunes a viernes, turnos de 8 horas consecutivas**

Horas totales: **120 h. de práctica profesional**

Reconocimiento: **5 créditos ECTS**



**tech** *universidad privada  
peruano alemana*

**Capacitación Práctica**  
MBA en Dirección Comercial  
y Ventas

# Capacitación Práctica

## MBA en Dirección Comercial y Ventas

