

# Curso Universitario Marketing y Ventas en la Consultoría





## Curso Universitario Marketing y Ventas en la Consultoría

- » Modalidad: online
- » Duración: 6 semanas
- » Titulación: TECH Universidad Tecnológica
- » Acreditación: 6 ECTS
- » Dedicación: 16h/semana
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online
- » Dirigido a: Licenciados, Graduados, Ingenieros, arquitectos y equivalentes, que habiéndose ya iniciado en la carrera profesional de consultoría.

Acceso web: [www.techtute.com/escuela-de-negocios/curso-universitario/marketing-ventas-consultoria](http://www.techtute.com/escuela-de-negocios/curso-universitario/marketing-ventas-consultoria)

# 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

Dirrección de curso

---

*pág. 36*

09

Impacto para tu carrera

---

*pág. 40*

10

Beneficios para tu empresa

---

*pág. 44*

11

Titulación

---

*pág. 48*

# 01

# Bienvenida

Aunque en ocasiones pasan desapercibidas, el marketing y las ventas son dos áreas fundamentales de la consultoría. Sin ellas, la ejecución de operaciones y la realización de supervisiones y auditorías serían mucho menos efectivas. Por eso, el consultor especializado en marketing es uno de los perfiles más codiciados de este campo. Este programa, por tanto, surge para aportar todas las herramientas necesarias al profesional para incorporar a su labor diaria las mejores técnicas de venta, profundizando en cuestiones como la estructura del proceso de venta o la interacción con los diferentes stakeholders. Esto permitirá al alumno acceder a importantes oportunidades en el ámbito empresarial, experimentando, así, un progreso inmediato en su carrera.



Curso Universitario en Marketing y Ventas en la Consultoría.  
TECH Universidad Tecnológica



“

*Haz avanzar tu carrera incorporando a tu labor diaria de consultoría las mejores técnicas de marketing y ventas”*

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.



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), junto a los “*case studies*” de Harvard Business School. 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.



### 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 estudios de casos de Harvard Business School”*

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 Curso Universitario en Marketing y Ventas en la Consultoría tiene como principal objetivo hacer que el alumno progrese profesionalmente integrando en su práctica laboral las mejores estrategias comerciales. Así, no sólo será un consultor de negocios de gran valor por su desempeño en la supervisión de proyecto y operaciones económicas, sino por su visión enfocada al marketing que le permitirá ejecutar ventas empresariales de forma eficaz.



“

*El objetivo de este Curso Universitario es mejorar las perspectivas profesionales del alumno partiendo del marketing y las ventas aplicadas a la consultoría de negocios”*

Tus objetivos son los nuestros.  
Juntos trabajan para conseguirlos.

El Curso Universitario en Marketing y Ventas en la Consultoría capacita al alumno para:

01

Entender el proceso general de ventas de una compañía de consultoría

04

Sentar las bases de cómo elaborar un documento de venta o propuesta a cliente

02

Ahondar en cada fase de venta, desde la identificación de la oportunidad y el proceso de cualificación, hasta al cierre y seguimiento

03

Ofrecer al alumno una visión sobre potenciales perfiles de compra, y cómo cada perfil se orienta en el proceso de compra

05

Adquirir una visión completa sobre la realidad de empresas de consultoría de negocio, cómo se organizan, cómo prestan sus servicios, qué profesionales necesitan para desarrollar sus servicios, qué tipos de proyectos realizan y cómo los llevan a cabo desde una perspectiva metodológica





06

Entender el proceso general de planificación estratégica y como el mismo aporta valor a las organizaciones

08

Convertir una idea en una propuesta para el mercado



09

Conocer la importancia de la generación de valor en una propuesta al mercado

07

Integrar el proceso comercial en la labor diaria del consultor de negocios

10

Seguir todo el proceso de venta de forma cuidadosa y precisa

# 05

## Estructura y contenido

A través de este Curso Universitario, el alumno podrá conocer de primera mano los últimos avances en la estructura del proceso de venta, el proceso de originación o la cualificación de oportunidades. Todo esto, a partir de 1 módulo especializado que se desarrollará a lo largo de 150 horas de aprendizaje y con 6 semanas de duración. Además, estos contenidos vendrán presentados en numerosos recursos didácticos multimedia como casos de estudio, clases magistrales o resúmenes interactivos.



“

*Estos contenidos te convertirán en un gran especialista en marketing y ventas aplicados a la consultoría. Matricúlate ya y compruébalo”*

## Plan de estudios

La consultoría de negocios dispone de numerosas áreas de especialización y las empresas valoran altamente a aquellos que disponen de herramientas comerciales que complementen sus labores de análisis y supervisión empresarial.

Así, este programa da respuesta a esa necesidad y propone al alumno un itinerario académico a través del cual podrá profundizar en aspectos relevantes de las ventas en consultoría como la conversión de una idea en propuesta para el mercado, el *Funnel* de ventas, el papel de los diferentes actores en la venta, especialmente el comprador y el resto de los intervinientes o la duración y gestión de estos procesos.

Por tanto, a lo largo de 150 horas de enseñanza, el profesional podrá ponerse al día en esos elementos totalmente relevantes para el consultor en el mundo empresarial actual, que demanda perfiles integrales capaces de realizar diferentes labores.

Este Curso Universitario se desarrolla a lo largo de 6 semanas y se compone de 1 módulo:

### Módulo 1

### Marketing y ventas en la consultoría



### ¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este Curso Universitario en Marketing y Ventas en la Consultoría de manera totalmente online. Durante las 6 semanas que dura la especialización, el alumno podrá acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que le permitirá autogestionar su tiempo de estudio.

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

Módulo 1. Marketing y ventas en la consultoría

**1.1. La función de marketing y ventas en la consultoría**

- 1.1.1. Marketing y posicionamiento
- 1.1.2. Relación entre marketing y ventas
- 1.1.3. La venta en la consultoría

**1.2. Convertir una idea en una propuesta para el mercado**

- 1.2.1. El proceso
- 1.2.2. La oferta
- 1.2.3. Validación y viabilidad
- 1.2.4. Tamaño del mercado: TAM, SAM, SOM
- 1.2.5. El cliente target
- 1.2.6. Caso de mercado

**1.3. Estructurando el proceso de venta**

- 1.3.1. La estructura general en el proceso de venta
- 1.3.2. El *Funnel* de ventas
- 1.3.3. Fases e hitos de cada parte del proceso

**1.4. El proceso de originación**

- 1.4.1. Fuentes de originación
- 1.4.2. La oportunidad
- 1.4.3. Sigüientes pasos

**1.5. Cualificando las oportunidades**

- 1.5.1. El negocio de tu cliente
- 1.5.2. Cualificación de oportunidades: proceso y criterios
- 1.5.3. La importancia de generar valor

**1.6. Interacción con los diferentes Stakeholders**

- 1.6.1. El comprador y el resto de los intervinientes
- 1.6.2. Interacción con ellos: estrategias
- 1.6.3. Perfiles de interacción humanos: la importancia de ajustar el mensaje a la audiencia

**1.7. Componentes clave de una propuesta**

- 1.7.1. Estructura y contenido mínimo
- 1.7.2. Resumen ejecutivo
- 1.7.3. Gestión de alcances y riesgos

**1.8. La importancia de la generación de valor en una propuesta al mercado**

- 1.8.1. Cómo hablar del valor
- 1.8.2. Diferencia entre valor y precio
- 1.8.3. Distintos modelos de precios: implicaciones y riesgos

**1.9. Proceso de negociación y cierre**

- 1.9.1. Pasos habituales en una negociación
- 1.9.2. La importancia de generar alternativas
- 1.9.3. Gestión de riesgos y contractual

**1.10. Liderazgo de un proceso de venta**

- 1.10.1. Duración y gestión del proceso de venta
- 1.10.2. Tecnología en el proceso de venta
- 1.10.3. Seguimiento del proceso
- 1.10.4. La importancia del *Feedback*



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”*

## En TECH Business School empleamos el Método del Caso de Harvard

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”*



*Somos la primera universidad online en español que combina los case studies de Harvard Business School con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración.*



*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

Este programa intensivo de la Escuela de Negocios de TECH Universidad Tecnológica te prepara para afrontar todos los retos en esta área, tanto en el ámbito nacional como internacional. Tenemos el compromiso de favorecer el crecimiento personal y profesional, la mejor forma de caminar hacia el éxito, por eso, TECH utiliza los *case studies* de Harvard, con la cual tenemos un acuerdo estratégico, que nos permite acercar a nuestros alumnos los materiales de la mejor universidad del mundo.

“ *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 tomaran decisiones y emitieran 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

Nuestra universidad es la primera en el mundo que combina los *case studies* de Harvard University con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos los *case studies* de Harvard 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 business cases que se emplean en Harvard Business School. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama latinoamericano.



**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

Los alumnos de TECH son personas que buscan continuamente el progreso profesional. Por esa razón, siempre están actualizándose y aprendiendo nuevas formas de mejorar en su trabajo. Este programa es perfecto para ellos, ya que cumple una doble función: por un lado, responder a la demanda del marco de este tipo de perfiles y, por otro lado, crear profesionales cualificados que sean capaces de enfrentarse a diferentes tipos de situaciones pudiendo resolverlas eficazmente.





“

*TECH siempre busca la forma de hacer que sus alumnos alcancen sus objetivos y este programa es uno de los caminos más rápidos y sencillos para experimentar un avance significativo a nivel profesional”*

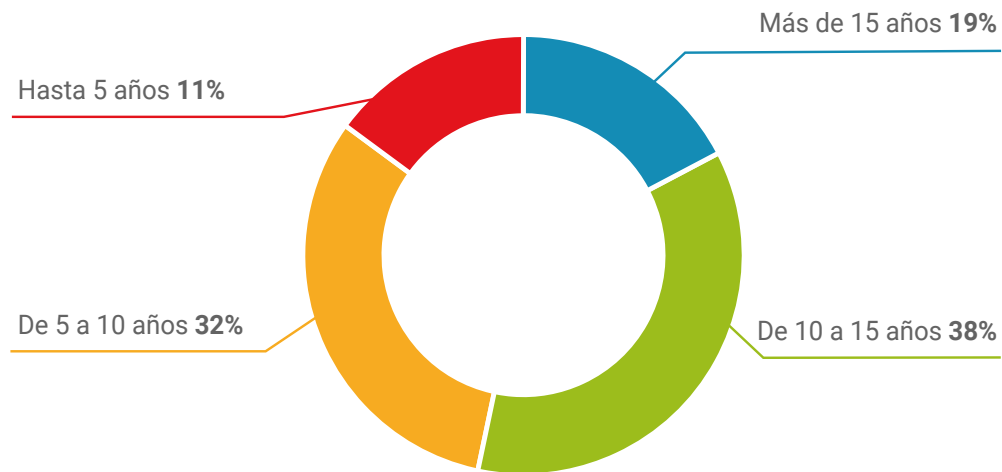
## Edad media

---

Entre **35** y **45** años

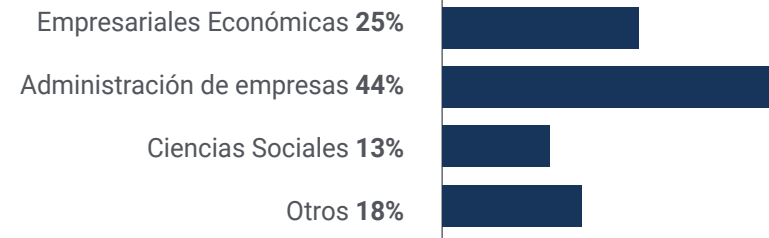
## Años de experiencia

---



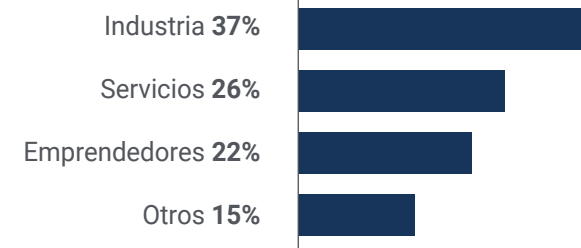
## Formación

---



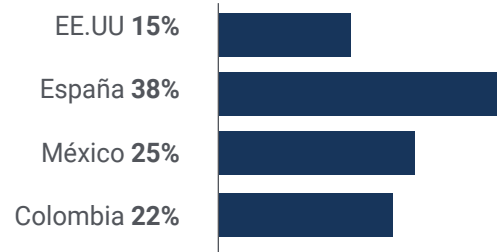
## Perfil académico

---



## Distribución geográfica

---



## Enrique Montalvo

---

Consultor independiente

*"Sabía que las empresas ahora buscan un perfil de consultor más integral, más completo, que sea capaz de desempeñarse en diferentes situaciones. Por eso he buscado la forma de convertirme en un profesional especializado en diferentes áreas. TECH es la única institución que conoce la situación real del sector y por eso ofrece los mejores cursos. Con este programa logré conseguir más clientes y mi situación ha mejorado muchísimo desde entonces"*

08

# Dirección del curso

Este Curso Universitario en Marketing y Ventas en la Consultoría dispone del mejor cuadro docente, compuesto por especialistas en el ámbito comercial aplicado a los ejercicios de consultoría. Así, el alumno tendrá en su mano incorporar a su trabajo las mejores herramientas para lograr vender y ejecutar operaciones comerciales con eficacia y rapidez. Todo ello, además, con la mejor metodología de enseñanza del mercado educativo.



“

*Una de las numerosas fortalezas de este programa es su profesorado: matricúlate y disfruta del mejor aprendizaje en marketing aplicado a la consultoría de negocios”*

## Dirección



### D. Pérez-Ayala, Luis Yusty

- ◆ Director Financiero y de Control de Gestión de la división de Ingeniería, Infraestructuras, Energía y Naval de SENER
- ◆ Profesor de Finanzas en el Master de Consultoría y Gestión de empresas de la Universidad Politécnica de Madrid (UPM)
- ◆ Travel & Hospitality Industry Technology Lead en Accenture para España, Portugal, Andorra e Israel
- ◆ Senior Manager en Accenture, en el área de Intelligent Finance
- ◆ Associate Director en EY, en el área CFO Services - Financial Accounting Advisory Services
- ◆ Senior Manager en KPMG, en el área de Consultoría de negocio - Función Financiera
- ◆ Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (UCLM)
- ◆ Licenciado en Economía (UCLM)
- ◆ Master in Revenue Management (Cornell University)
- ◆ Master in Sales (Sales Business School)
- ◆ Certificate programmes en control de gestión, gestión de finanzas e impuestos
- ◆ Curso en Contabilidad avanzada del CEF (Centro de Estudios Financieros)



09

# Impacto para tu carrera

El área de la consultoría de negocios ha experimentado grandes transformaciones en los últimos años, por lo que el profesional ha de adaptarse a esta situación. Por eso, este Curso Universitario en Marketing y Ventas en la Consultoría ofrece la oportunidad de mejorar sus perspectivas profesionales al poder aprenderlo todo sobre el aspecto comercial de la disciplina. Así, el alumno estará en posición de brindar aún mejores servicios a sus empleadores y clientes, de modo que verá cómo su carrera mejora rápidamente.





“

*Los cambios no se van a producir solos: toma la iniciativa y haz que tu futuro sea más brillante”*

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

El Curso Universitario en Marketing y Ventas en la Consultoría de TECH es un programa intensivo que prepara a los estudiantes para afrontar retos y decisiones empresariales en el ámbito empresarial y de negocios.

Su objetivo principal es favorecer su crecimiento personal y profesional. Ayudarles a conseguir el éxito.

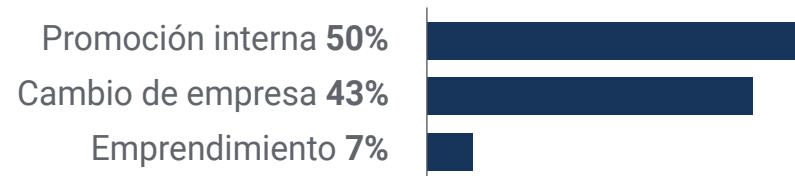
*Las empresas buscan un perfil comercial para sus consultores. No te quedes atrás.*

*Transforma tu carrera. Estás a solo un paso, matricúlate.*

### Momento del cambio



### Tipo de cambio



## Mejora salarial

---

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



10

# Beneficios para tu empresa

Las empresas disfrutarán de habilidades comerciales esenciales en el mundo de los negocios de hoy gracias a este Curso Universitario. Así, este programa no solo supone un avance para el alumno sino para su empresa, ya sea su empleadora o su propia compañía. Esta titulación, además, aporta un prestigio extra al profesional y a su organización, ya que cuenta con el sello de calidad de la mejor institución educativa en línea del mundo.



“

*Con este Curso Universitario beneficiarás a tu carrera y a tu empresa, mejorando su cartera de clientes y sus ventas”*

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

01

### **Crecimiento del talento y del capital intelectual**

El profesional aportará 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 profesional y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

### **Construcción de agentes de cambio**

Será 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**

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

---

06

### **Aumento de la competitividad**

Este Curso Universitario dotará a sus profesionales de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

11

# Titulación

El Curso Universitario en Marketing y Ventas en la Consultoría garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Curso Universitario expedido por TECH Universidad Tecnológica.





“

*Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”*

Este **Curso Universitario en Marketing y Ventas en la Consultoría** contiene el programa más completo y actualizado del mercado.

Tras la superación de la evaluación, el alumno recibirá por correo postal\* con acuse de recibo su correspondiente título de **Curso Universitario** emitido por **TECH Universidad Tecnológica**.

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

Título: **Curso Universitario en Marketing y Ventas en la Consultoría**

ECTS: **6**

N.º Horas Oficiales: **150 h.**



\*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.



## Curso Universitario Marketing y Ventas en la Consultoría

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **6 semanas**
- » Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- » Acreditación: **6 ECTS**
- » Dedicación: **16h/semana**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

# Curso Universitario Marketing y Ventas en la Consultoría