

Programa de Desarrollo Directivo

Customer Relationship Management



Programa de Desarrollo Directivo Customer Relationship Management

- » Modalidad: online
- » Duración: 12 semanas
- » Titulación: TECH Universidad Privada Peruano Alemana
- » Acreditación: 10 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online
- » Dirigido a: Titulados superiores y profesionales con experiencia demostrable en el sector

Acceso web: www.techtitude.com/escuela-de-negocios/programa-desarrollo-directivo/customer-relationship-management

Índice

01

Bienvenida

pág. 4

02

¿Por qué estudiar en TECH ?

pág. 6

03

¿Por qué nuestro PDD?

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

La relación con el cliente es fundamental para cualquier negocio que quiera prosperar. Por ello, es necesario conocer los diferentes comportamientos del consumidor y su motivación a la hora de realizar una compra o descartarla y ejecutar estrategias precisas para lograr su satisfacción. Con este programa, los alumnos podrán actualizar sus conocimientos en la materia, gracias a los didácticos contenidos impartidos por ilustres expertos en el área comercial, y podrán ponerse al día con las principales novedades del mercado. Así, desarrollarán las destrezas necesarias para situar a su empresa entre las más importantes del sector.



Programa de Desarrollo Directivo en Customer Relationship Management.
TECH Universidad Privada Peruano Alemana



“

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 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 Privada Peruano Alemana



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) 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.



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

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 Privada Peruano Alemana.

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

04 Objetivos

El principal objetivo de este programa es lograr la cualificación superior de los profesionales de los negocios en la dirección de las relaciones con el cliente. Así, gracias a este completísimo plan de estudios, podrán gestionar de manera más estratégica la actividad comercial de su empresa y liderar equipos de ventas que obtengan los mayores beneficios posibles para la compañía. Todo ello, poniendo como foco a los consumidores y sus necesidades.



“

Gracias a esta capacitación, podrás ejecutar estrategias de ventas más eficaces”

TECH hace suyos los objetivos de sus alumnos.

Trabajan conjuntamente para conseguirlos.

El Programa de Desarrollo Directivo en Customer Relationship Management capacitará al alumno para:

01

Desarrollar, liderar y ejecutar estrategias de ventas más eficaces y focalizadas en el cliente, que ofrezcan propuestas de valor personalizadas

02

Elaborar estrategias para llevar a cabo la toma de decisiones en un entorno complejo e inestable, evaluando su impacto sobre la empresa

03

Desarrollar estrategias para liderar organizaciones y equipos de ventas en momentos de cambio





04

Identificar los diferentes comportamientos del consumidor y su motivación a la hora de realizar una compra o descartarla

05

Desarrollar las competencias esenciales para dirigir estratégicamente la actividad comercial de la organización

06

Determinar y delimitar las ventajas e inconvenientes a la hora de la implementación de CRM

05

Estructura y contenido

El Programa de Desarrollo Directivo en Customer Relationship Management de TECH Universidad Privada Peruano Alemana cuenta con un completísimo temario que abarca todo lo que los profesionales deben saber para ofrecer una experiencia de consumo más personalizada a los clientes. De esta manera, se especializarán en el mercado, los consumidores, el Marketing y la CRM. El programa más actualizado del mercado para quienes buscan dar un impulso a sus carreras.



“

Con un cuadro docente de primer nivel y la mejor metodología didáctica del momento, podrás especializarte en este campo”

Plan de estudios

El Programa de Desarrollo Directivo en Customer Relationship Management de TECH Universidad Privada Peruano Alemana se desarrolla a lo largo de 4 meses y pretende ser una experiencia única y estimulante que aumente la capacitación de los profesionales de los negocios en este campo.

A lo largo de 250 horas de estudio, los alumnos analizarán multitud de casos prácticos mediante el trabajo individual, logrando una auténtica inmersión en situaciones reales de negocio, que será fundamental para su crecimiento profesional.

El plan de estudios de este programa ha sido diseñado pensando en cubrir las necesidades académicas de los alumnos y, por eso, intenta adaptarse a sus necesidades gracias a su formato online. Así, los estudiantes tendrán libre disposición para elegir el lugar y horario que mejor les convenga, sin necesidad de trasladarse a un aula física o contar con un horario predeterminado. Todo esto, adquiere una gran relevancia, puesto que permite a los alumnos compaginar su estudio con el resto de sus obligaciones diarias.

Este Programa de Desarrollo Directivo se desarrolla a lo largo de 4 meses y se divide en 3 módulos:

Módulo 1 Mercados y consumidores

Módulo 2 CRM y Marketing

Módulo 3 CRM *Management*



¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este Programa de Desarrollo Directivo en Customer Relationship Management de manera totalmente online. Durante los 4 meses 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. Mercados y consumidores

1.1. Conociendo al mercado y al consumidor

- 1.1.1. *Open Innovation*
- 1.1.2. Inteligencia Competitiva
- 1.1.3. *Share Economy*

1.2. Psicología y comportamiento del consumidor

- 1.2.1. El estudio del comportamiento del consumidor
- 1.2.2. Factores internos y externos del consumidor
- 1.2.3. Proceso de decisión del consumidor
- 1.2.4. Consumerismo, sociedad, Marketing y ética

Módulo 2. CRM y Marketing

2.1. CRM y Marketing relacional

- 2.1.1. Filosofía empresarial u orientación estratégica
- 2.1.2. Identificación y diferenciación del cliente
- 2.1.3. La empresa y sus *Stakeholders*
- 2.1.4. *Clienting*

2.2. Database Marketing y Customer Relationship Management

- 2.2.1. Aplicaciones del Database Marketing
- 2.2.2. Leyes y regulación
- 2.2.3. Fuentes de información, almacenamiento y procesamiento

Módulo 3. CRM Management

3.1. Áreas del CRM Management

- 3.1.1. *Customer Service*
- 3.1.2. Gestión de la Fuerza de Ventas
- 3.1.3. Servicio al Cliente

3.2. Marketing Consumer Centric

- 3.2.1. Segmentación
- 3.2.2. Análisis de la rentabilidad
- 3.2.3. Estrategias para fidelizar al cliente

3.3. Técnicas de CRM Management

- 3.3.1. Marketing directo
- 3.3.2. Integración multicanal
- 3.3.3. Marketing viral

3.4. Ventajas y peligros de implementar CRM

- 3.4.1. CRM, ventas y costes
- 3.4.2. Satisfacción y lealtad del cliente
- 3.4.3. Implementación tecnológica
- 3.4.4. Errores estratégicos y de gestión



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 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

TECH aún a 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.



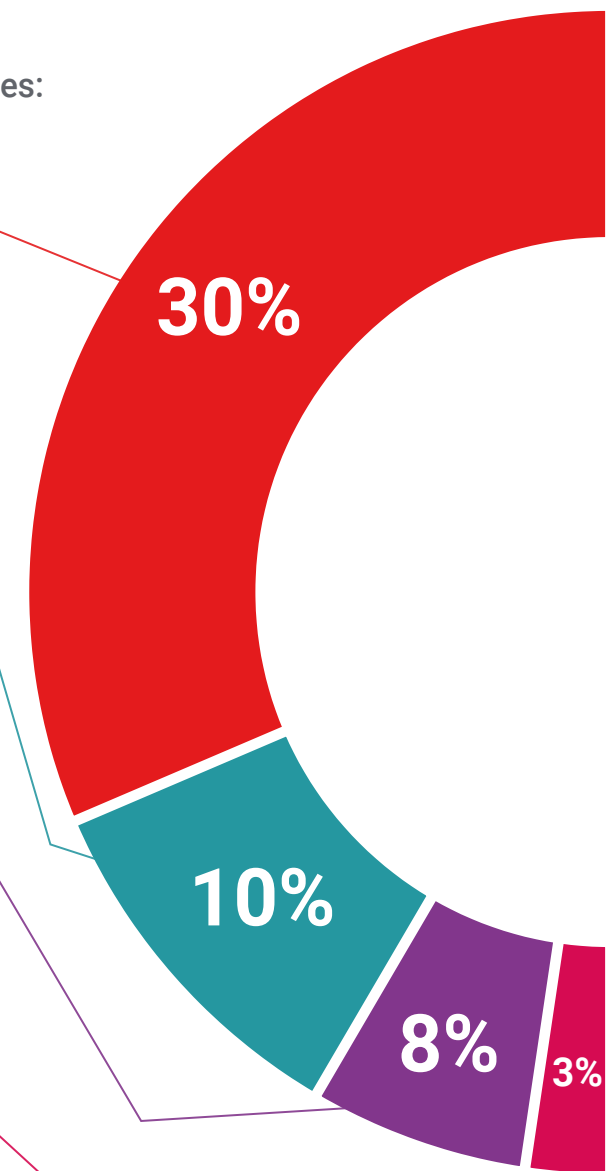
Prácticas de habilidades directivas

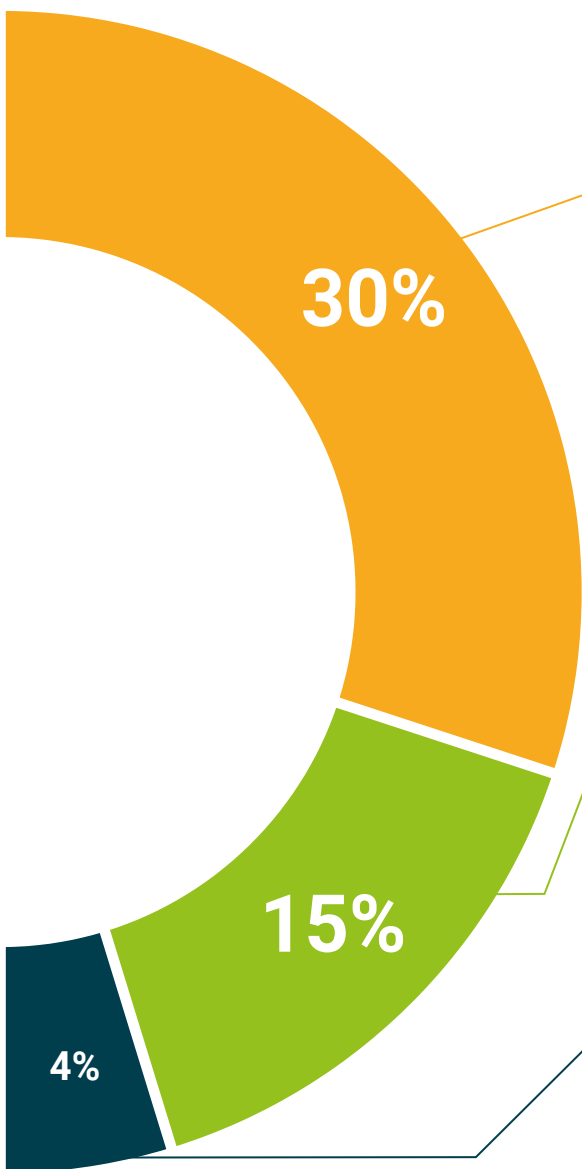
Realizarán actividades de desarrollo de competencias directivas específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un alto directivo precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



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

El Programa de Desarrollo Directivo en Customer Relationship Management es un programa dirigido a profesionales del área comercial, Marketing y otras áreas de la empresa que quieran actualizar sus conocimientos, descubrir nuevas formas de gestionar la actividad comercial enfocada al cliente y avanzar en su carrera profesional.



“

Si tienes experiencia en el sector comercial y buscas una interesante mejora en tu trayectoria mientras sigues trabajando, este es tu programa”

Edad media

Entre **35** y **45** años

Años de experiencia



Formación

Empresariales **51%**

Económicas **30%**

Ingeniería **12%**

Ciencias sociales **7%**

Perfil académico

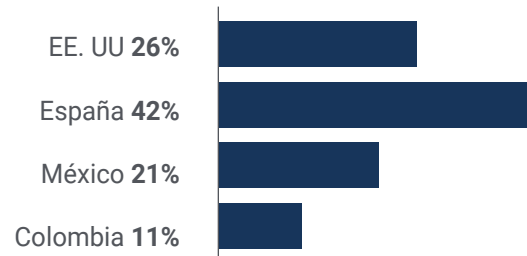
Responsables de Ventas **32%**

Emprendedores **18%**

Directivos **22%**

Jefes de Marketing **28%**

Distribución geográfica



Melania Díaz

Responsable de Ventas de una multinacional

"Para mí que vengo de la parte comercial, este programa ha supuesto un gran descubrimiento. La orientación al cliente, bandera del programa, es realmente necesaria en cualquier empresa. Me ha aportado importantes herramientas para desarrollar mi labor como Responsable de Ventas. Personalmente, el ambiente creado tanto por el profesorado, la dirección del programa y, por su puesto, por los compañeros, ha sido inmejorable"

08

Impacto para tu carrera

El principal objetivo de todos los alumnos que cursan este programa es lograr un cambio positivo en sus carreras. Por ello, se matriculan en una titulación que puede ofrecerles un conocimiento exhaustivo del mercado y de los nuevos métodos de trabajo relacionados con su ámbito de actuación. De esta manera, se trata de una oportunidad única para aprender de la mano de los mejores especialistas del momento, y lograr esa capacitación tan necesaria en los entornos competitivos actuales.



“

Esta es la oportunidad perfecta para lograr ese cambio laboral que tanto ansías. Apúntate en este programa y accede a la élite profesional”

¿Estás preparado para dar el salto?

Una excelente mejora profesional te espera.

El Programa de Desarrollo Directivo de Customer Relationship Management de TECH Universidad Privada Peruano Alemana es un programa intensivo que prepara a los alumnos para afrontar retos y decisiones empresariales tanto a nivel nacional como internacional. Su objetivo principal es favorecer su crecimiento personal y profesional. Ayudarles a conseguir el éxito.

El mejor programa académico del mercado, diseñado para favorecer el crecimiento profesional de los alumnos.

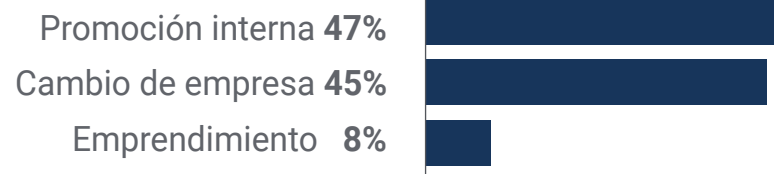
Gracias a este programa te situarás como uno de los máximos expertos en la materia.

Esta es la hora del cambio. Inscríbete ya en este programa y da el salto definitivo.

Momento del cambio



Tipo de cambio



Mejora salarial

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del **25,22 %**



09

Beneficios para tu empresa

El Programa de Desarrollo Directivo en Customer Relationship Management
de TECH Universidad Privada Peruano Alemana cuenta con la principal ventaja
de que no solo supondrá un aporte esencial para el conocimiento de los alumnos,
sino que también permitirá mejorar el rendimiento de las compañías en las
que trabajen. De esta manera, lograrán un mayor crecimiento económico.



“

Tu especialización superior en este campo será imprescindible para lograr un mayor crecimiento de tu compañía”

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

01

Crecimiento del talento y del capital intelectual

Los directivos aportarán 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 los directivos y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

Construcción de agentes de cambio

Los directivos serán capaces 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

Los directivos pueden 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 programa dotará a sus directivos de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

10 Titulación

El Programa de Desarrollo Directivo en Customer Relationship Management garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a dos diplomas de Programa de Desarrollo Directivo, uno expedido por TECH Global University y otro expedido por la Universidad Privada Peruano Alemana.



“

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

El programa del **Programa de Desarrollo Directivo en Customer Relationship Management** 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: **Programa de Desarrollo Directivo en Customer Relationship Management**

Modalidad: **online**

Duración: **12 semanas**

Acreditación: **10 ECTS**





Programa de Desarrollo Directivo Customer Relationship Management

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **12 semanas**
- » Titulación: **TECH Universidad Privada Peruano Alemana**
- » Acreditación: **10 ECTS**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Programa de Desarrollo Directivo

Customer Relationship Management