

Programa de Desarrollo Directivo

Planificación de las Campañas de Ventas

P D D P C V



Programa de Desarrollo Directivo Planificación de las Campañas de Ventas

Idioma: Español

Modalidad: Online

Duración: 4 meses

Acreditación: TECH - Universidad Tecnológica

Horas lectivas: 250 h.

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

Acceso web: www.techtute.com/escuela-de-negocios/programa-desarrollo-directivo/planificacion-campanas-ventas

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 docente

pág. 24

07

Perfil de nuestros alumnos

pág. 32

08

Dirección del curso

pág. 36

09

Impacto para tu carrera

pág. 40

10

Titulación

pág. 44

01 Bienvenida

En momentos de cambios constantes, como los que vivimos actualmente, es necesario aprender a desarrollar estrategias para liderar organizaciones y equipos de ventas, para favorecer el crecimiento de nuestra empresa. Con este programa intensivo, actualizarás tus conocimientos en la materia de la mano de ilustres expertos en la materia.

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.



Programa de Desarrollo Directivo en Planificación de las 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. Somos una escuela de negocios de élite, con un modelo de máxima exigencia académica. Un centro de alto rendimiento internacional, de entrenamiento intensivo en habilidades directivas.



“

Somos una universidad a la vanguardia tecnológica y ponemos todos nuestros recursos a tu alcance para que logres el éxito empresarial”

En TECH - Universidad Tecnológica



Innovación

Te ofrecemos 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 te aportará las claves para desarrollarte 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 nuestros programas el novedoso sistema de multivídeo interactivo.



Máxima exigencia

Nuestro criterio de admisión no es económico. No necesitas realizar una gran inversión para estudiar con nosotros. Eso sí, para titularte en TECH pondremos al límite tu inteligencia y tu capacidad para resolver problemas. Nuestro listón académico está muy alto...

95%

de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito.



Networking

En TECH participan profesionales de todos los países de habla hispana, de tal manera que podrás crear una gran red de contactos útil para tu futuro.

38.000

directivos especializados cada año

23

nacionalidades distintas



Empowerment

Crece de la mano de las mejores empresas y profesionales de gran prestigio e influencia. Hemos desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con los principales actores económicos de Europa y América.

+500

acuerdos de colaboración con las mejores empresas.



Talento

Nuestro programa es una propuesta única para sacar a la luz tu talento en el ámbito empresarial. Una oportunidad con la que podrás dar a conocer tus inquietudes y tu visión de negocio.

Enseña al mundo tu talento tras realizar este programa .



Excelencia académica

Comparte con nosotros una experiencia única. Estudiarás en un contexto multicultural. En un programa con visión global, gracias al cual podrás conocer la forma de trabajar en diferentes lugares del mundo, recopilando la información más novedosa y que mejor se adapte a tu idea de negocio.

Nuestros alumnos provienen de más de 35 nacionalidades.



Aprende con los mejores

Nuestro equipo docente 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 ofrecerte una especialización de calidad que te permita avanzar en tu 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

En TECH buscamos la excelencia y, para ello, contamos con una serie de características que nos hacen únicos:



Análisis

Exploramos tu lado crítico, tu capacidad de cuestionarte las cosas, tu competencia en resolución de problemas, tus habilidades interpersonales.



Excelencia académica

Ponemos a tu alcance la mejor metodología de aprendizaje online. Combinamos 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

Somos los más grandes. TECH tiene un portfolio de más de 7.000 posgrados universitarios en español. Y en la nueva economía, **volumen + tecnología = precio disruptivo**. De esta manera, nos aseguramos de que estudiar no te resulte tan costoso como en otra universidad.

03

¿Por qué nuestro PDD?

Realizar el programa de **TECH** supone multiplicar tus 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 te abre las puertas a un futuro prometedor. Aprenderás 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 te aportará multitud de ventajas laborales y personales, entre ellas destacamos las siguientes:

01

Dar un impulso definitivo a tu carrera

Te brindamos la oportunidad de tomar las riendas de tu futuro y desarrollar todo tu potencial. Con la realización de nuestro programa adquirirás las competencias necesarias para lograr un cambio positivo en tu 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

Te ofrecemos 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

Acceder a la alta gestión empresarial

Te abrimos las puertas a un panorama profesional a tu altura 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

Te mostramos las últimas tendencias, avances y estrategias para llevar a cabo tu labor profesional en un entorno cambiante.

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

05

Tener acceso a una potente red de contactos

Te relacionamos con personas como tú. Con tus mismas inquietudes y ganas de crecer. Comparte socios, clientes o proveedores.

Encontrarás una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.

06

Desarrollar tu proyecto de empresa de forma rigurosa

Obtendrás una profunda visión estratégica que te ayudará a desarrollar tu propio proyecto, teniendo en cuenta las diferentes áreas de la empresa.

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

07

Mejorar tus soft skills y habilidades directivas

Te ayudamos a aplicar y desarrollar los conocimientos adquiridos y mejorar en tus 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

Te brindamos 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.



“

Tener experiencia internacional, compromiso ético y visión de negocio son algunas de las características más demandadas en los directivos de la era digital”

Tus objetivos son los nuestros.

Trabajamos conjuntamente para ayudarte a conseguirlos

El Programa de Desarrollo Directivo en Planificación de las 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

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

Establecer los programas más adecuados para seleccionar, formar, incentivar, controlar y desarrollar a la fuerza comercial.

05

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

06

Desarrollar la capacidad de detección, análisis y resolución de problemas.

05

Estructura y contenido

El Programa de Desarrollo Directivo en Planificación de las Campañas de Ventas de TECH – Universidad Tecnológica es un programa a tu medida que se imparte en formato 100% online para que elijas el momento y lugar que mejor se adapte a tu disponibilidad, horarios e intereses.

Un programa que se desarrolla a lo largo de **4 meses** y que pretende ser una experiencia única y estimulante que siembre las bases para tu éxito como Director financiero en instituciones públicas, gestión de finanzas corporativas, proyectos de inversión, etc.



“

Lo que estudias es muy importante. Las destrezas y competencias que adquieres son lo fundamental. No encontrarás un temario más completo que este, créenos...”

Plan de estudios

El **Programa de Desarrollo Directivo en Planificación de las Campañas de Ventas de TECH - Universidad Tecnológica** es un programa a tu medida que se imparte en formato **100 % online** para que elijas el momento y lugar que mejor se adapte a tu disponibilidad, horarios e intereses.

Un programa que se desarrolla a lo largo de **4 meses** y que pretende ser una experiencia única y estimulante que siembre las bases para tu éxito como director logístico.

El contenido del Programa está pensado para favorecer el desarrollo de las competencias directivas que permitan la toma de decisiones con un mayor rigor en entornos inciertos.

A lo largo de **250 horas** de capacitación, el alumno analiza multitud de casos prácticos mediante el trabajo individual y en equipo. Se trata, por tanto, de una auténtica inmersión en situaciones reales de negocio.

El contenido del Programa de Desarrollo Directivo en Planificación de las Campañas de Ventas está pensado para favorecer el desarrollo de las competencias directivas que permitan la toma de decisiones con un mayor rigor en entornos inciertos.

Este Programa trata en profundidad todas las áreas operacionales de la empresa y está diseñado para formar directivos que entiendan la Dirección Logística desde una perspectiva estratégica, internacional e innovadora.

Un plan pensado para ti, enfocado a tu mejora profesional y que te prepara para alcanzar la excelencia en el ámbito de la gestión comercial.

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.

Este Programa se desarrolla a lo largo de **4 meses** y se divide en tres grandes módulos:

Módulo 1 | Análisis y segmentación comercial

Módulo 2 | Clientes y cuentas clave

Módulo 3 | Previsión y objetivos de venta



Dónde, cuándo y cómo se imparte

TECH te ofrece la posibilidad de desarrollar este programa de manera totalmente online. Durante los 4 meses que dura la capacitación, podrás acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que te permitirá autogestionar tú mismo tu tiempo de estudio.

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

Módulo 1. Análisis y segmentación comercial

- | | |
|---|--|
| 1.1. Análisis de la cartera de clientes | 1.2. Segmentación comercial |
| 1.1.1. Planificación de clientes. | 1.2.1. Análisis de canales de distribución, zonas de ventas y productos. |
| 1.1.2. Clasificación de clientes. | 1.2.2. Preparación zonas comerciales. |
| | 1.2.3. Realización del plan de visitas. |

Módulo 2. Clientes y cuentas clave

- | | |
|---|--|
| 2.1. Selección de clientes objetivo (CRM). | 2.2. Gestión de cuentas clave |
| 2.1.1. Diseño de un e-CRM. | 2.2.1. Identificación de Cuentas Clave. |
| 2.1.2. Implicaciones y limitaciones de la LOPD. | 2.2.2. Beneficios y Riesgos del <i>Key Account Manager</i> . |
| 2.1.3. Orientación al consumidor. | 2.2.3. Ventas & <i>key account management</i> . |
| 2.1.4. Planificación 1 to 1. | 2.2.4. Fases de la acción estratégica del KAM. |

Módulo 3. Previsión y objetivos de venta

- | | | | |
|--|---|--|---|
| 3.1. Previsión de ventas | 3.2. Fijación de objetivos de venta | 3.3. Cuota de ventas y su fijación | 3.4. Plan de contingencia |
| 3.1.1. Previsión empresarial y previsión de ventas. | 3.2.1. Coherencia de objetivos empresariales, comerciales y de venta. | 3.3.1. Cuotas de actividad. | 3.4.1. Sistemas de información y control de las ventas. |
| 3.1.2. Métodos de Previsión de ventas. | 3.2.2. Programación de objetivos y presupuestos detallados. | 3.3.2. Cuotas de volumen y rentabilidad. | 3.4.2. Cuadros de mando. |
| 3.1.3. Aplicaciones prácticas de la previsión de ventas. | 3.2.3. Distribución de objetivos por unidades de actividad comercial. | 3.3.3. Cuotas de participación. | 3.4.3. Medidas correctoras y planes de contingencia. |
| | 3.2.4. Objetivos de venta y participación. | 3.3.4. Cuotas económicas y financieras. | |
| | | 3.3.5. La estacionalidad y las cuotas. | |



“

Una experiencia de capacitación única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo”

06

Metodología

Esta capacitación te 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 te ofrece un método revolucionario de desarrollo de tus habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar tus 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 de la Escuela de Negocios de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar todos los retos en este área, tanto en el ámbito nacional como internacional. Tenemos el compromiso de favorecer tu crecimiento personal y profesional, la mejor forma de caminar hacia el éxito, por eso en TECH Universidad Tecnológica utilizarás los case studies de la Harvard, con la que tenemos un acuerdo estratégico que nos permite acercarte 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 harías tú? Esta es la pregunta a la que te enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del programa, te enfrentarás a múltiples casos reales. Deberás integrar todos tus conocimientos, investigar, argumentar y defender tus 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 hemos conseguido 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 (aprendemos, desaprendemos, olvidamos y reaprendemos). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología hemos capacitado a 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, 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.



En este programa tendrás acceso a los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para ti:



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 que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.



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 nuestras futuras decisiones difíciles.



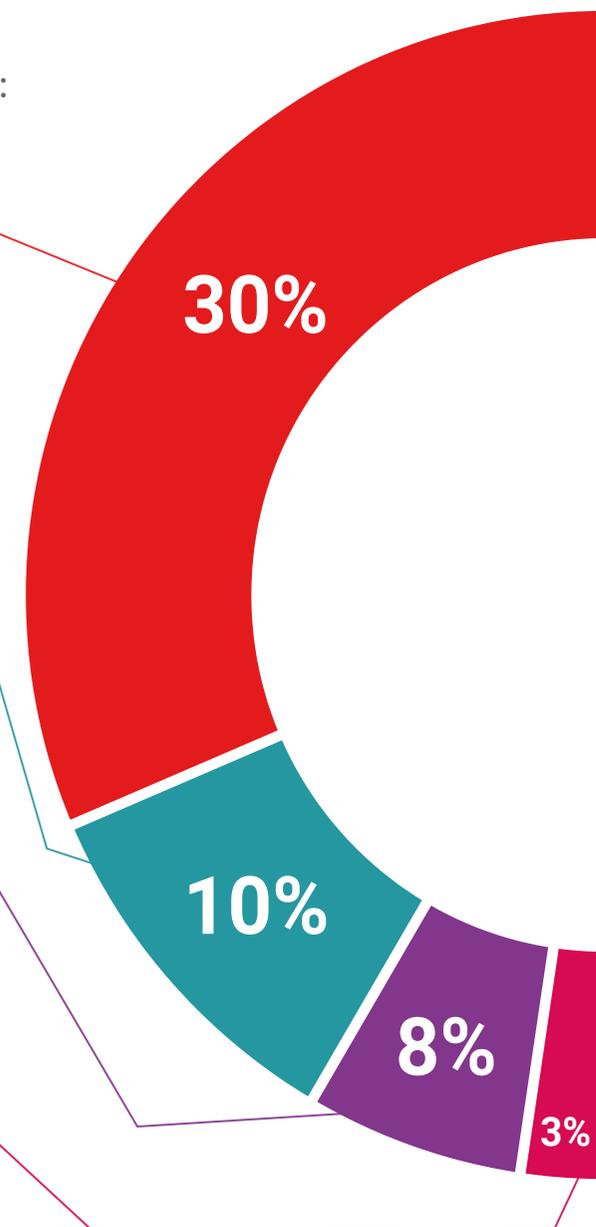
Prácticas de habilidades directivas

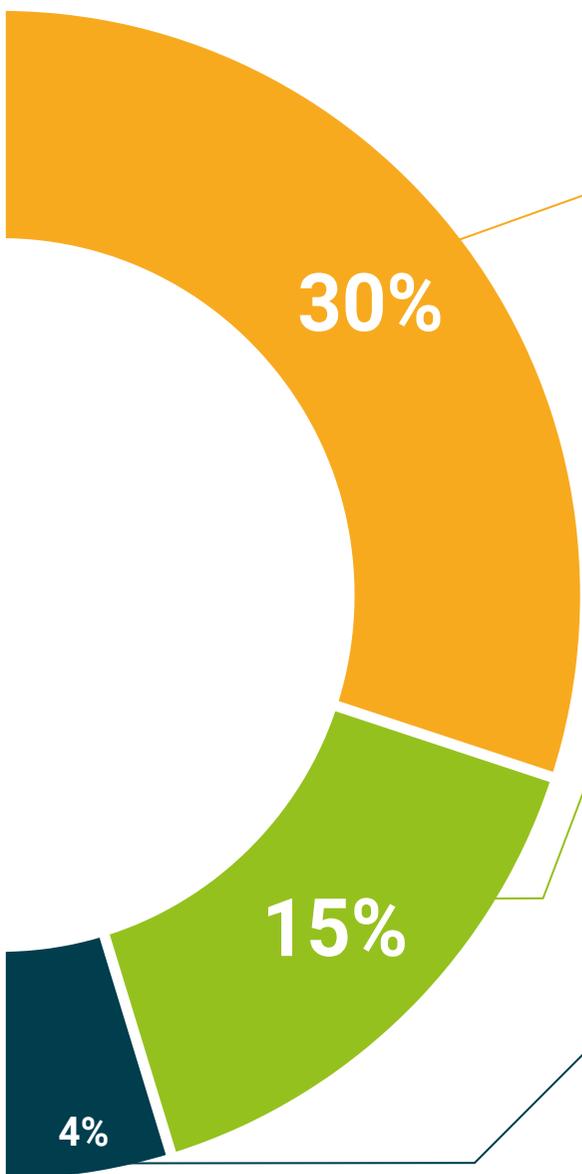
Realizarás actividades de desarrollo de competencias directivas específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un alto directivo precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... en nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.





Case Studies

Completarás una selección de los mejores business cases que se emplean en la Harvard Business School. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama latinoamericano.



Resúmenes interactivos

Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

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



Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



07

Perfil de nuestros alumnos

Nuestro Programa de Desarrollo Directivo en Planificación de las Campañas de Ventas es un programa dirigido a profesionales del área comercial que quieran actualizar sus conocimientos, descubrir nuevas formas de vender, entender el mercado, desarrollar técnicas para fidelizar a los clientes y dirigir equipos de venta, así como avanzar en su carrera profesional. La diversidad de participantes con diferentes perfiles académicos y procedentes de múltiples nacionalidades conforma el enfoque multidisciplinar de este programa.





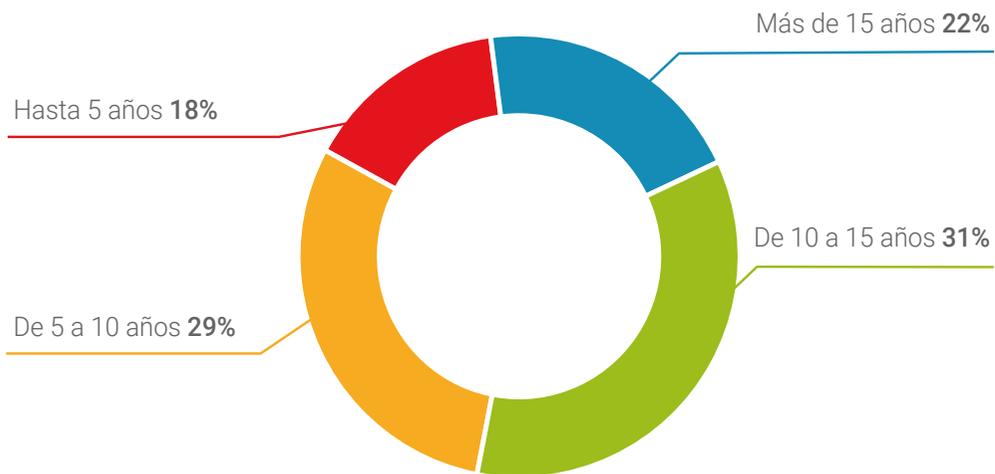
“

Este programa te permitirá seguir estudiando a la vez que continúas con el resto de tus obligaciones diarias”

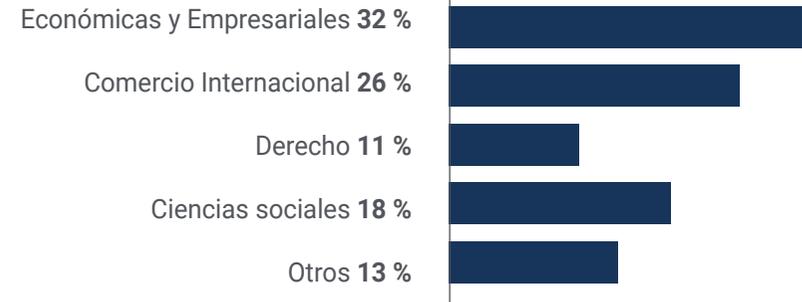
Edad media

Entre **35** y **45** años

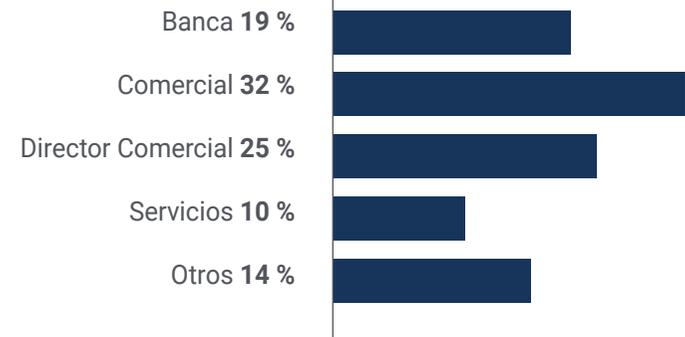
Años de experiencia



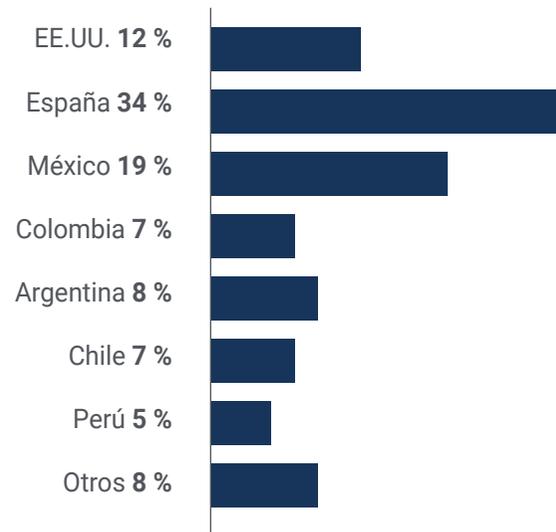
Formación



Perfil académico



Distribución geográfica



Sara María Urquiza

Directora de International Business

“Para mí que vengo de la parte comercial, este programa ha supuesto un gran descubrimiento, al entender que tienen que ir de la mano, la Dirección Comercial y el Marketing. La orientación al cliente, bandera del programa, no es posible sin esta fusión. Me ha aportado importantes herramientas para desarrollar mi labor en la Dirección comercial y un gran objetivo: Desarrollar dentro de mi empresa esta unión. Personalmente, el ambiente creado tanto por el profesorado, la dirección del programa y por su puesto por los compañeros ha sido inmejorable”

08

Dirección del curso

En nuestra universidad contamos con profesionales especializados en cada área del conocimiento, que vierten en nuestras capacitaciones la experiencia de su trabajo. Un equipo multidisciplinar y con reconocido prestigio que se ha unido para ofrecerte todo su conocimiento en esta materia.



“

Nuestro equipo docente, experto en Dirección de Proyectos, te ayudará a lograr el éxito en tu profesión”

Dirección



D. Oliver, Rafael

- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales
- Diplomado en Investigación Operativa y Máster en Marketing y Ventas; ha desarrollado su actividad profesional en Hewlett-Packard, ITI - Instituto Tecnológico de Informática, Kumori Systems y TDC – Taller De Clientes.
- Presenta una amplia experiencia como formador, con más de cien cursos en empresas, colegios profesionales y en entidades formativas, en las que ha participado como profesor en varios másteres.



09

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.

Y, para ello, ponemos todas nuestras herramientas a tu alcance para que adquieras la capacitación que necesitas.



“

Queremos ayudarte a conseguir el cambio profesional que buscas y, para ello, te ofrecemos un programa de calidad al mejor precio”

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

El **Programa de Desarrollo Directivo en Planificación de las Campañas de Venta** de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar los retos y decisiones empresariales en el ámbito comercial. Su objetivo principal es favorecer tu crecimiento personal y profesional. Ayudarte a conseguir el éxito.

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

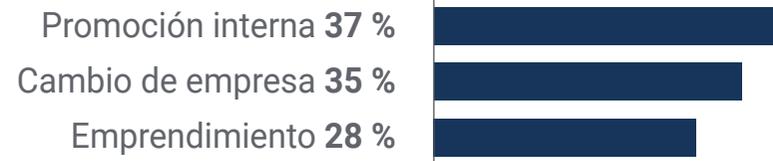
Este programa de TECH cuenta con las principales novedades del sector para que adquieras la especialización que necesitas en poco tiempo.

Estudia con nosotros y logra la excelencia académica y profesional que deseas.

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

Titulación

El Programa de Desarrollo Directivo en Planificación de las Campañas de Ventas le garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título universitario de Programa de Desarrollo Directivo expedido por la TECH - Universidad Tecnológica.



“

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

Este programa te permitirá alcanzar la titulación en **Programa de Desarrollo Directivo en Planificación de las Campañas de Ventas** obteniendo un título universitario avalado por la Universidad TECH.

Tras la superación de las evaluaciones recibirás por correo postal, con acuse de recibo, tu Título de **Programa de Desarrollo Directivo en Planificación de las Campañas de Ventas** emitido por la Universidad TECH.

El título expresará la calificación que hayas obtenido en el Máster y reúne los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores de carreras profesionales.

Titulo: Programa de Desarrollo Directivo en Planificación de las Campañas de Ventas

Nº Horas Oficiales: 250 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 añadido de 140€ más gastos de envío del título apostillado.



**Programa de
Desarrollo Directivo**
Planificación de las
Campañas de Ventas

Idioma: Español

Modalidad: Online

Duración: 4 meses

Acreditación: TECH - Universidad Tecnológica

Horas lectivas: 250 h.

Programa de Desarrollo Directivo

Planificación de las Campañas de Ventas

