

Programa de Desarrollo Directivo en Selección, Formación y Coaching de la Red de Ventas

P D D S F C R V



Programa de Desarrollo Directivo en Selección, Formación y Coaching de la Red 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.techtitute.com/escuela-de-negocios/programa-desarrollo-directivo/seleccion-formacion-coaching-red-ventas

Índice

01

Bienvenida

pág. 4

02

¿Por qué estudiar en TECH?

pág. 6

03

¿Por qué nuestro PDDSFGRV?

pág. 10

04

Metodología docente

pág. 14

05

Objetivos

pág. 22

06

Estructura y contenido

pág. 26

07

Perfil de nuestros alumnos

pág. 32

08

Impacto para tu carrera

pág. 36

09

Titulación

pág. 40

01

Bienvenida

Aprende a establecer los programas más adecuados para seleccionar, formar, incentivar, controlar y desarrollar al equipo comercial, con este Programa de Desarrollo Directivo.

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 Selección, Formación y Coaching de la Red 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 negocios **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.



“

Nuestra propuesta de valor está moviendo los cimientos de las escuelas de negocio tradicionales. Contamos con los mejores recursos académicos, un cuadro docente compuesto por los profesionales en ejercicio más destacados y la metodología más exigente. Y todo ello a un precio disruptivo”

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:

“Caso de Éxito Microsoft Europa”, por incorporar en nuestros programas el novedoso sistema de multivídeo interactivo. Además, nuestro equipo recibió el “Premio Emprendedor” en el Congreso Mundial Expoelearning 2010, el evento de elearning más importante en habla hispana.



Máxima exigencia

Nuestro criterio de admisión no es económico. No necesitas 100.000 US\$ para estudiar con nosotros. Eso sí, para titularte con TECH pondremos al límite tu inteligencia y tu capacidad para resolver problemas. Nuestro listón académico está muy alto...

65 %

de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito



Networking

Te ofrecemos un entorno incomparable para realizar un intercambio de conocimiento y un networking de alta calidad.

38.000

directivos formados 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

Te brindamos el espacio donde intercambiar ideas, experiencias y reflexiones entre ejecutivos, profesionales, emprendedores y líderes de opinión.

> 150.000

egresados

400

e-seminarios anuales

40

grupos de investigación



Contexto Multicultural

Comparte con nosotros una experiencia única. Estudiarás en un contexto multicultural. En un programa con visión global.

+ 35 nacionalidades



Lo que nos hace únicos



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 la Harvard Business School. Tradición y vanguardia en un difícil equilibrio y en el contexto del más exigente itinerario formativo.



Economía de escala

Somos los más grandes. El grupo TECH tiene un portfolio de +1500 posgrados universitarios. Y en la nueva economía, *volumen + tecnología = precio disruptivo*.



No somos los más caros. Somos los mejores. Por nuestra rigurosa metodología, por nuestra colaboración con la Harvard Business School y porque tenemos el mejor cuadro docente"



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.

+3.000

profesores

+20

nacionalidades

53 %

Phd doctorados en prestigiosas universidades



Capacidad Analítica

Pero, sobre todo, exploramos tu lado crítico, tu capacidad de cuestionarte las cosas, tu competencia en resolución de problemas, tus habilidades interpersonales.

03

¿Por qué nuestro **P D D S F C R V** ?

Realizar el Programa de Desarrollo Directivo en Selección, Formación y Coaching de la Red de Ventas de TECH - Universidad Tecnológica supone incrementar 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. Todo esto de la mano del mejor equipo docente y con la metodología educativa más flexible novedosa.



“

Contamos con el más prestigioso cuadro docente. Tenemos el temario más completo. Sumamos la metodología docente más eficaz y flexible. Este Programa de Desarrollo Directivo es +”

12 | ¿Por qué nuestro PDDSF CRV?

Este Programa de Desarrollo Directivo 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.

El 70 % de los participantes del Programa de Desarrollo Directivo en Selección, Formación y Coaching de la Red de Ventas 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.

Según la multinacional Hays, tener una visión global de la empresa mejora la eficiencia.

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.

Durante el Programa de Desarrollo Directivo en Selección, Formación y Coaching de la Red de Ventas trabajarás más de 100 casos reales de alta dirección.

04

Asumir nuevas responsabilidades

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

El 60% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo por promoción interna tras el programa.

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.

El 40 % de las ofertas recibidas por nuestros alumnos procede del networking.

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.

Un elevado número de nuestros alumnos consigue llevar a cabo su propio proyecto empresarial tras finalizar el Programa de Desarrollo Directivo en Selección, Formación y Coaching de la Red de Ventas.

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.

El 87 % de nuestros antiguos alumnos ha mejorado sus habilidades de comunicación y liderazgo.

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.

En TECH - Universidad Tecnológica contamos con más de 3.000 profesores, más de 500 acuerdos con empresas a nivel internacional y 150.000 antiguos alumnos.

04

Metodología docente

Nuestro Programa de Desarrollo Directivo en Selección, Formación y Coaching de la Red de Ventas te ofrece un método revolucionario de desarrollo de tus habilidades directivas. Nuestro objetivo es afianzar tus competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.



“

Nuestra escuela es la primera en el mundo que combina los “case studies” de Harvard Business School con un sistema de aprendizaje 100 % online basado en la reiteración”

Un método de aprendizaje innovador y diferente

Nuestro **Programa de Desarrollo Directivo en Selección, Formación y Coaching de la Red de Ventas** te ofrece un **método revolucionario** de desarrollo de tus **habilidades directivas**. Nuestro objetivo es afianzar tus competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia. Para ello, nos basamos en los **case studies** de la **HBS**.

El **método del caso** ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las escuelas de negocios más prestigiosas 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 de estos meses, te enfrentarás a múltiples casos reales de alta dirección. Deberás integrar todos tus conocimientos, trabajar en equipo, investigar, argumentar y defender tus ideas y decisiones.

Nuestra escuela es la primera en el mundo que combina los **case studies** de Harvard Business School con un sistema de aprendizaje **100 % online** basado en la reiteración, que combina 8 elementos diferentes que suponen una evolución con respecto al simple estudio y análisis de casos.

Es el propio alumno el que va construyendo su **competencia profesional** a través de diferentes modelos pedagógicos como el de Roger Schank (Learning by doing, Stanford, Yale) o el de George Kember (Design Thinking, d.school, Stanford), y se convierte en protagonista activo de su proceso de enseñanza-aprendizaje.

Nos basamos en los case studies de la Harvard Business School.



“ El alumno aprenderá, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales ”

Relearning Methodology



*Potenciamos los case studies de la HBS con el mejor método de enseñanza 100 % online: **el Relearning***

“

En 2015 obtuvimos los mejores resultados de aprendizaje de todas las universidades online de América Latina”

La puntuación global que obtiene nuestro sistema de aprendizaje es de 8.01, con arreglo a los más altos estándares internacionales

Cuenta con un itinerario formativo personalizado y guiado por expertos.

Una metodología vanguardista para formar a los directivos del futuro

Esta metodología, 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 2015 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 habla hispana.

En nuestro **Programa de Desarrollo Directivo en Selección, Formación y Coaching de la Red de Ventas** el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprendemos – desaprendemos – olvidamos – reaprendemos). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica.

Con esta metodología **hemos formado a más de 150.000 graduados universitarios** con un éxito sin precedentes. En ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas 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 42 años.

El **Programa de Desarrollo Directivo en Selección, Formación y Coaching de la Red de Ventas** se presenta como una acción formativa que favorece la conexión, el aprendizaje, la participación y la construcción del conocimiento.

Emprenderás con nosotros un itinerario formativo con una **orientación eminentemente práctica, activa y participativa**.

Cada alumno tiene asignado un **mentor personal** que vela por el idóneo aprovechamiento del programa.

En aras de favorecer al máximo el contacto mentor-alumno, contarás con un amplio abanico de posibilidades de comunicación, tanto en tiempo real como en diferido (mensajería interna, foros de discusión, servicio de atención telefónica, email de contacto con secretaría técnica, chat y videoconferencia).

“

Nuestro sistema te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje adaptándolo a tus horarios. Podrás acceder a los contenidos desde cualquier dispositivo con conexión a internet (ordenador, tablet, smartphone)”



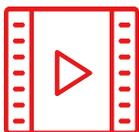


A partir de la **última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia**, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes, los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en 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 de Desarrollo Directivo en Selección, Formación y Coaching de la Red de Ventas** están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.

... y todo ello con los mejores materiales de aprendizaje a la vanguardia tecnológica y pedagógica.

En el Programa de Desarrollo Directivo en Selección, Formación y Coaching de la Red de Ventas de TECH - Universidad Tecnológica tendrás acceso a los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para ti



Material de estudio

Tras un complejo proceso de producción, transformamos los mejores contenidos a formato multimedia de alta calidad pedagógica y audiovisual.

Seleccionamos y ponemos a tu disposición **el mejor temario**. Todo lo que necesitas para conocer en profundidad esta disciplina, de la A a la Z.

Lecciones redactadas y escogidas por altos directivos especialistas en cada una de las materias.



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.



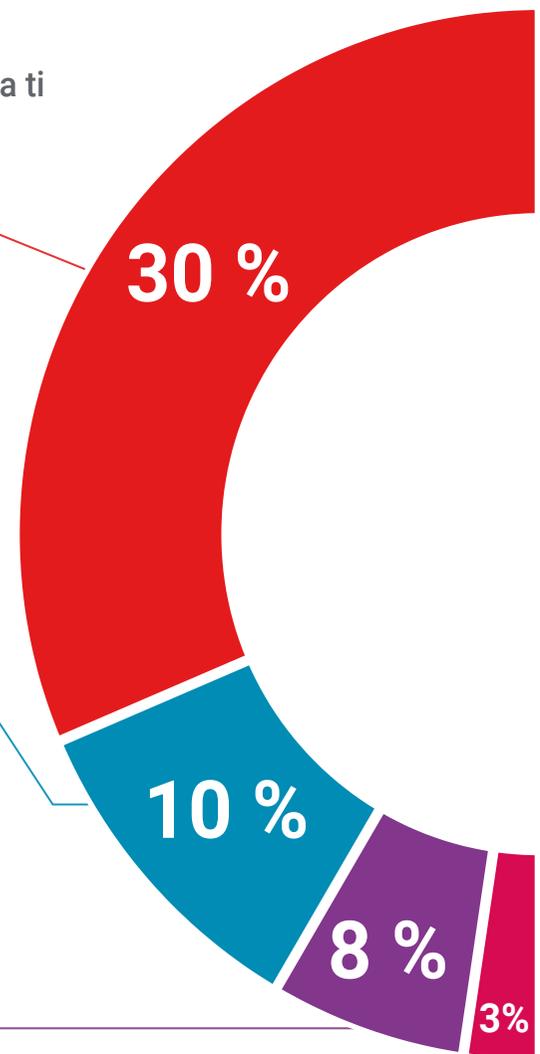
Prácticas de habilidades directivas

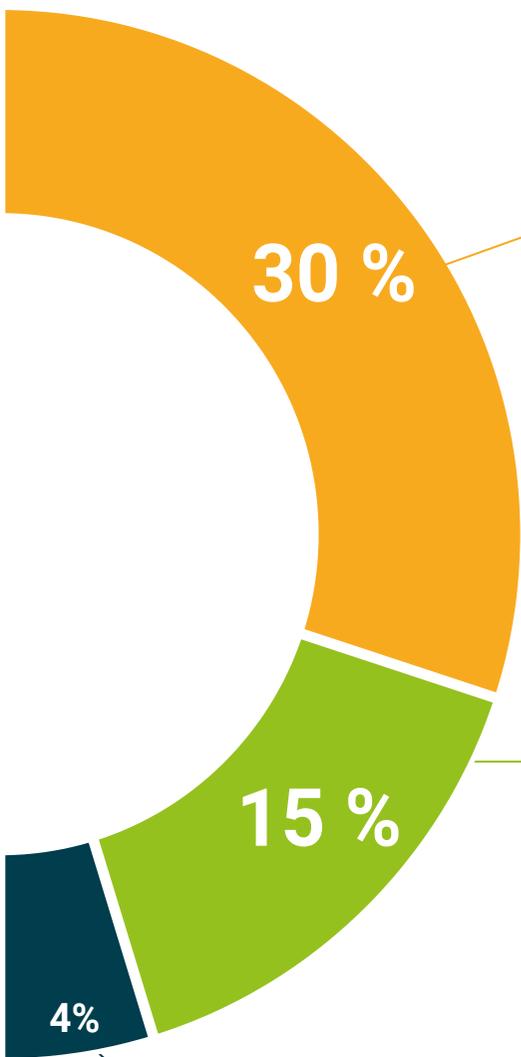
Realizarás actividades de desarrollo de **competencias directivas específicas en cada área temática**. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un alto directivo precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

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





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 formación 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 de Desarrollo Directivo en Selección, Formación y Coaching de la Red de Ventas**. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



05

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 Selección, Formación y Coaching de la Red 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

Estructura y contenido

El Programa de Desarrollo Directivo en Selección, Formación y Coaching de la Red de Ventas es un programa a tu medida que se imparte en formato **100 % online** para que elijas el momento y lugar que mejor se 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 Selección, Formación y Coaching de la Red 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 formación, 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 Selección, Formación y Coaching de la Red 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 | Selección y gestión de personal

Módulo 2 | Formación de vendedores

Módulo 3 | Coaching y motivación de la red de ventas



Dónde, cuándo y cómo se imparte

Este Programa de Desarrollo Directivo se desarrolla a lo largo de 4 meses. Puedes realizarlo totalmente online, incluso asistiendo a nuestros talleres y conferencias virtuales.

Módulo 1. Selección y gestión de personal

1.1. Gestión del capital humano

- 1.1.1. Capital intelectual. El activo intangible del conocimiento.
- 1.1.2. *Talent acquisition*.
- 1.1.3. La prevención de la pérdida de recursos humanos.

1.2. Selección del equipo de ventas

- 1.2.1. Acciones de reclutamiento.
- 1.2.2. Perfiles de vendedores.
- 1.2.3. Entrevista.
- 1.2.4. Plan de acogida.

Módulo 2. Formación de vendedores

2.1. Formación de vendedores de alto nivel

- 2.1.1. Plan de formación.
- 2.1.2. Características y actividades del vendedor.
- 2.1.3. Formación y gestión de equipos de alto rendimiento.

2.2. Gestión de la formación

- 2.2.1. Las teorías del aprendizaje.
- 2.2.2. Detección y Retención del Talento.
- 2.2.3. Gamificación y Gestión del Talento.
- 2.2.4. La formación y la obsolescencia profesional.

Módulo 3. *Coaching* y motivación de la red de ventas

3.1. *Coaching* personal e inteligencia emocional

- 3.1.1. Inteligencia emocional aplicada a las técnicas de venta.
- 3.1.2. Asertividad, empatía y escucha activa.
- 3.1.3. Autoestima y lenguaje emocional.
- 3.1.4. Inteligencias múltiples.

3.2. Motivación

- 3.2.1. La naturaleza de la motivación.
- 3.2.2. Teoría de las expectativas.
- 3.2.3. Teorías de las necesidades.
- 3.2.4. Motivación y compensación económica.

3.3. Remuneración de redes de venta

- 3.3.1. Sistemas de remuneración.
- 3.3.2. Sistemas de incentivos y compensación.
- 3.3.3. Distribución de los conceptos del salario.

3.4. Compensación y beneficios no económicos

- 3.4.1. Los programas de calidad de vida en el trabajo.
- 3.4.2. Ampliación y enriquecimiento del puesto.
- 3.4.3. Flexibilidad de horarios y trabajo compartido.



“

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

07

Perfil de nuestros alumnos

El Programa de Desarrollo Directivo en Selección, Formación y Coaching de la Red de Ventas es un programa dirigido a profesionales del área comercial y otras áreas de la empresa que quieran actualizar sus conocimientos, descubrir nuevas formas de gestionar la actividad comercial y avanzar en su carrera profesional.

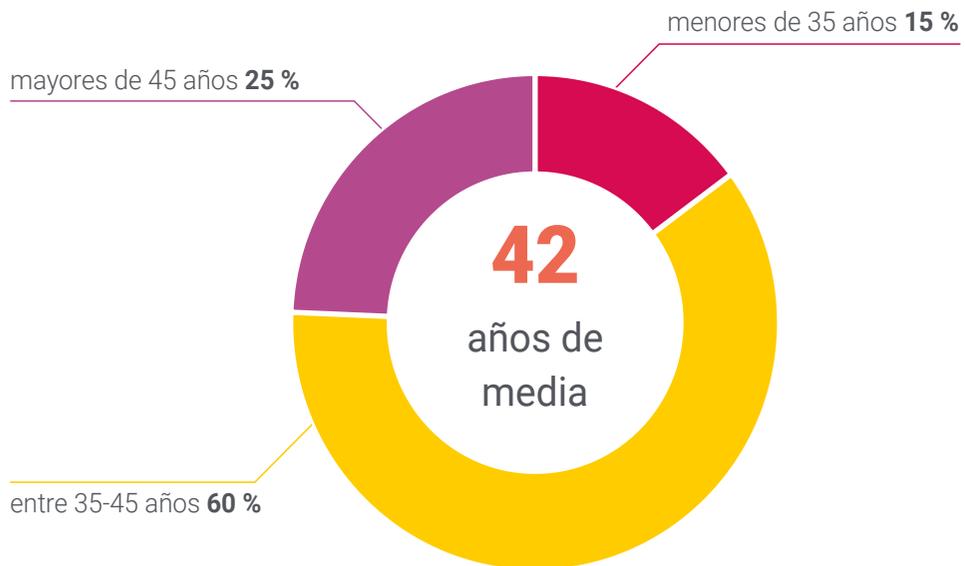




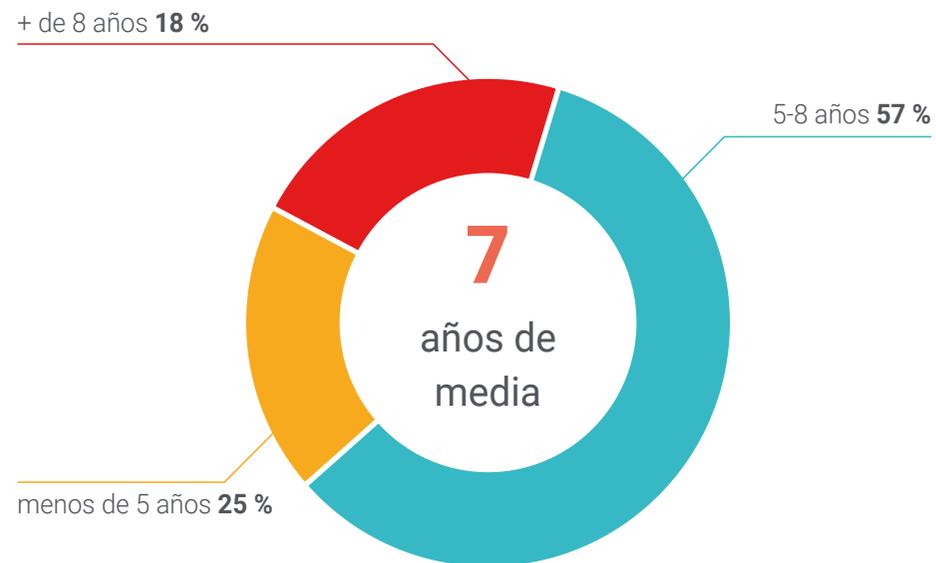
“

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

Edad media



Años de experiencia



Formación





“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”

Sara María Urquiza

Directora de International Business

08

Impacto para tu carrera

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

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



“

Generar un cambio positivo en tu trayectoria profesional, ese es nuestro reto. Nos implicamos al máximo para ayudarte a conseguirlo”

La realización del Programa de Desarrollo Directivo en Selección, Formación y Coaching de la Red de Ventas te permitirá avanzar en tu profesión.

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

Con esta formación podrás avanzar de manera drástica en tu profesión, aunque no cabe duda de que, para ello, tendrás que realizar una inversión en diferentes ámbitos, como el económico, profesional y personal.

Sin embargo, el objetivo es mejorar en tu vida profesional y, para ello, es necesario luchar.

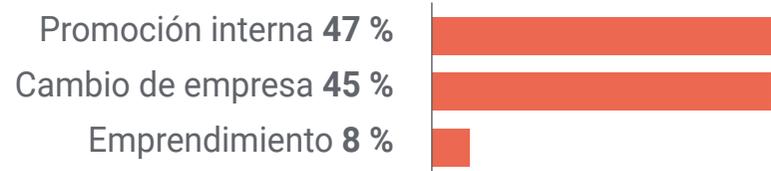
Generar un cambio positivo

Gracias a este programa formativo recibirás un elevado número de ofertas laborales con las que podrás iniciar tu crecimiento profesional.

Momento del cambio



Tipo de cambio



Mejora salarial

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del **30 %**.



Empresas que contratan a nuestros alumnos

09

Titulación

El **Programa de Desarrollo Directivo en Selección, Formación y Coaching de la Red de Ventas** le garantiza, además de la formación 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 formación y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

42 | Titulación

Este programa te permitirá alcanzar la titulación en **Programa de Desarrollo Directivo en Selección, Formación y Coaching de la Red 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 Selección, Formación y Coaching de la Red 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 Selección, Formación y Coaching de la Red de Ventas

Nº Horas Oficiales: 250 h.





Programa de Desarrollo Directivo en Selección, Formación y Coaching de la Red 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.

Programa de Desarrollo Directivo en Selección, Formación y Coaching de la Red de Ventas

