



**Universidad  
Europea Online**

**Máster Universitario**

**Dirección Comercial  
y Ventas - Online**

Adquiere una visión global del mercado y desarrolla planes comerciales adaptados a los nuevos desafíos.



Universidad  
Europea Online



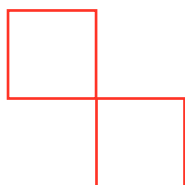
# Índice

|                                                      |    |
|------------------------------------------------------|----|
| Universidad Europea Online                           | 4  |
| Máster en ventas - online                            | 6  |
| Claustro docente                                     | 7  |
| Aspectos diferenciales                               | 8  |
| Elige la metodología que mejor se adapte a ti        | 10 |
| Desarrolla nuevas aptitudes con Harvard ManageMentor | 13 |
| Perfil recomendado                                   | 14 |
| Requisitos de acceso                                 | 14 |
| Especializa tu máster                                | 15 |
| Plan de estudios                                     | 16 |
| Nuestro modelo educativo                             | 17 |
| Proceso de admisión                                  | 18 |
| Otras titulaciones que pueden interesarte            | 19 |

# Universidad Europea Online

La Universidad Europea renovó en 2020 el Sello de **Excelencia Europea 500+ otorgado por El Club Excelencia en Gestión**, siendo el máximo nivel de reconocimiento de la EFQM. Este certificado destaca a las organizaciones por su gestión excelente, innovadora y sostenible según el **Modelo EFQM**.

Además, la Universidad Europea ha sido reconocida como Embajadora de la Excelencia Europea 2020 por el **Club Excelencia en Gestión**, siendo una de las 18 organizaciones en toda España en ostentar este honor y la única universidad en alcanzar esta distinción.





### Rankings que avalan nuestro compromiso



- **QS Stars:** Cuatro estrellas sobre cinco en calidad universitaria, logrando las 5 en algunas calificaciones como: Internacionalización, Empleabilidad, Docencia, Aprendizaje online e Inclusividad.



- **Times Higher Education:** sitúa a la Universidad Europea en el top 3 de universidades privadas de España.



- **EFQM (Fundación Europea para la Gestión de la Calidad):** concede su máximo reconocimiento a la universidad con un sello de Excelencia Europea 500+ otorgado por el Club de la Excelencia en Gestión.



- **Scimago Institutions Rating:** destaca a la universidad por tener más de 100 publicaciones seleccionadas con la investigación indexada en SCOPUS (base de datos bibliográfica de resúmenes y citas de artículos de revistas).

# Máster en ventas - online

En el corazón de cualquier negocio reside la **habilidad para investigar, desarrollar y comercializar productos y servicios**. Esto implica comprender las **necesidades** del cliente, definir modelos de negocio eficaces y **generar valor para los usuarios**. Estos pilares son esenciales y son gestionados por profesionales con **habilidades comerciales sólidas**.

Al completar nuestro Máster en Dirección Comercial y Ventas - online, estarás **preparado para diseñar un enfoque de dirección comercial adaptado al plan estratégico y de transformación digital de tu empresa**.

Aprenderás a identificar oportunidades en mercados tanto tradicionales como emergentes, colaborando estrechamente con diversas áreas dentro de la organización, como **marketing, análisis de datos, producto y logística**.

Además, este máster te proporcionará las **habilidades de liderazgo** necesarias para dirigir equipos y ejecutar un plan comercial efectivo que garantice el logro de los objetivos empresariales clave.

**¡Descubre cómo este Máster en Ventas puede impulsar tu carrera hacia el éxito!**

Insíbete



**Duración**

10 meses



**Modalidad**

100% online



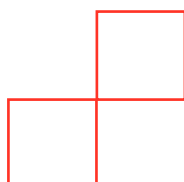
**Idioma**

Español



**N de ECTS**

60



# Claustro docente

El Máster en Dirección y Gestión Financiera cuenta con un claustro docente de excelencia. Nuestros profesores son expertos en sus campos y están comprometidos con brindar una educación de alta calidad que prepare a nuestros estudiantes para el éxito.

En la Universidad Europea, creemos que nuestro claustro docente de excelencia es un pilar fundamental para el éxito de nuestros estudiantes en su viaje académico y profesional.



## Experiencia Académica y Laboral de Alto Calibre

Nuestros profesores destacan por su sólida formación académica y amplia experiencia en el mundo laboral.



## Red de contactos profesionales

Conexiones sólidas con el sector brindan a nuestros estudiantes oportunidades y conocimientos actualizados.



## Diversidad y especialización del claustro

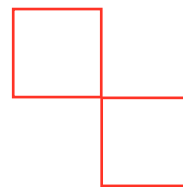
Valoramos la diversidad de experiencia y especialización de nuestro claustro.

## Investigación innovadora y contribución al conocimiento

Nuestro claustro investiga y promueve el avance del conocimiento en sus campos.

Conocer al claustro del programa

# Claustro del master



El **Máster en Dirección Comercial y Ventas - online** cuenta con un claustro docente de excelencia. Nuestros profesores son expertos en sus campos y están comprometidos con brindar una educación de alta calidad que prepare a nuestros estudiantes para el éxito.



**Dr. David Grávalos Macho**

Director del Máster



El perfil de titulado en Marketing es uno de los más demandados y, a la vez, el que más importancia juega en la estrategia de las organizaciones, lo que garantiza unas de las tasas de empleabilidad más altas.

**Isidro Sánchez** es experto en marketing con un **Doctorado en Marketing** por la **Universidad Rey Juan Carlos** y un **MBA** por la **Universidad de Barcelona**, además de graduado en Business Administration por la **Staffordshire University** (Reino Unido) .

Con **más de 15 años** de experiencia docente y una amplia trayectoria en el sector, dirige actualmente el **Máster en Marketing de la Universidad Europea de Madrid**.

Como **CEO** de **The Sensory Lab** desde 2009, lidera proyectos en Customer Experience y Marketing Sensorial a nivel internacional, además de ser reconocido por su expertise en el "Internet de las Cosas".

Con roles previos en medios como **Telemadrid**, **Marca** y **Expansión**, aporta una visión integral del marketing contemporáneo.

**2023**

**Universidad Europea**  
Director de programa

**2001**

**Universidad Europea**  
PhD Teacher

**2000**

**NH Hotel**  
GroupResponsible  
proyectos online

**2000**

**Interneting**  
Chairman

# Aspectos diferenciales



**Técnicas avanzadas de dirección comercial** Dominarás técnicas avanzadas para dirigir estratégicamente equipos comerciales, maximizando resultados y alcanzando objetivos empresariales con eficacia.



**Desarrollo de liderazgo en ventas** Aprenderás a liderar y motivar equipos comerciales, adquiriendo habilidades esenciales para inspirar y guiar a tu equipo hacia el éxito en el mercado.



## **Estrategias efectivas de venta**

Implementarás estrategias de venta probadas y efectivas, diseñadas para aumentar las ventas, expandir la base de clientes y mejorar la rentabilidad del negocio.



## **Optimización digital comercial**

Utilizarás herramientas digitales avanzadas para optimizar los procesos comerciales, aprovechando al máximo las oportunidades que ofrece el entorno digital.



## **Análisis Económico-Financiero**

Dominarás técnicas de análisis económico-financiero para evaluar el rendimiento de las acciones comerciales y tomar decisiones estratégicas basadas en datos sólidos.



## **Perfil altamente demandado**

Obtendrás un perfil altamente demandado en el mercado laboral, destacando tus habilidades en dirección comercial y ventas para



# Elige la metodología que mejor se adapte a ti

## Metodología online

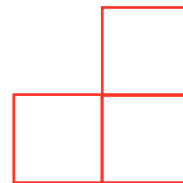
La metodología online de la Universidad Europea se centra en el estudiante y en garantizar un aprendizaje eficaz y personalizado, acompañándolo en todo momento para que logre sus objetivos. La tecnología y la innovación nos permiten ofrecer un entorno dinámico y motivador, con la flexibilidad que necesita y las herramientas que aseguran la calidad formativa.

El sistema de aprendizaje de la **Universidad Europea Online** se **basa en un aprendizaje experiencial**, con el que aprenderás de una forma fácil y dinámica, a través de **casos prácticos, recursos formativos, participación en debates**, asistencia a **clases virtuales y trabajo individual y colaborativo**, lo que favorece el intercambio de ideas y el enriquecimiento mutuo entre estudiantes.



Durante tu proceso de aprendizaje, contarás con varios recursos que te facilitarán el proceso: aprendizaje. clases virtuales, que te permitirán participar y realizar tus propias aportaciones como si estuvieses en una clase presencial, cuyo contenido queda grabado para que puedas acceder a él; claustro formado por expertos que te guiarán y apoyarán durante todo tu aprendizaje, junto con los asistentes de programa y de experiencia al estudiante. Además, contarás con un sistema de evaluación continua, con un seguimiento por parte de los profesores, y un **Campus Virtual** que te permite acceder en todo momento a los materiales.

## Metodología online & on campus



En la Universidad Europea, te ofrecemos flexibilidad en tu educación. Puedes optar por estudiar tu máster 100% online o disfrutar de nuestra experiencia premium online & on campus. Elige la modalidad que mejor se adapte a tu estilo de aprendizaje y metas educativas.



### Tu educación, tu elección.



#### Programa de 100 h

- 4 fines de semana (32H)
- Clases síncronas más trabajo online (68H)
- 4 ECTs totales de formación



#### Aprende en instalaciones

Punteras y vive un aprendizaje disruptivo en nuestras instalaciones



#### Microproyectos

que desarrollarás de la mano de profesionales de primer nivel y de las mejores empresas de cada sector



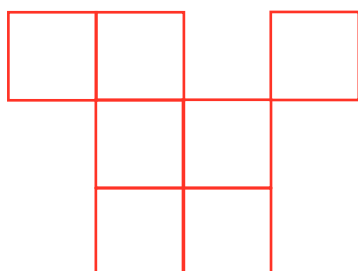
#### Mejora tu perfil

certificándote en Blockchain e IA aplicada a los negocios



#### Dónde

En el Campus de Villaviciosa de Odón, Madrid de la Universidad Europea





### Evaluación continua

Sistema de evaluación del estudio que permite al estudiante **asimilar los contenidos de forma progresiva y eficaz** según avanza el curso.



### Personalización

Centrada en garantizar en todo momento un **aprendizaje eficaz, flexible y adaptado en forma y contenido** a las necesidades del estudiante.



### Tecnología e innovación

Campus virtual basado en una plataforma ágil, que **favorece el aprendizaje colaborativo** y las herramientas que aseguran la calidad formativa.



### Contenido interactivo

Recursos dinámicos para facilitar la comprensión del contenido y motivar al estudiante a ampliar sus conocimientos: **clases magistrales, seminarios y tutorías semanales virtuales**.



### Apoyo docente

3 figuras especializadas en la modalidad online: **claustro docente, asistentes de programa y equipo de experiencia al estudiante**. Su objetivo es apoyar el mejor desarrollo del alumno y resolver todas sus dudas.



### Networking

Los estudiantes online tendrán acceso a la **red Alumni, profesores y empresas**. Se incrementa el valor de mercado de los perfiles de los alumnos, creando profesionales altamente atractivos en el mercado laboral.

# Desarrolla nuevas aptitudes con Harvard ManageMentor

Explora una oportunidad innovadora para fortalecer tus habilidades a través de la certificación en “Negociación” y “Persuasión” mediante las Insignias Digitales de Harvard ManageMentor.

Al finalizar con éxito cualquiera de los cursos disponibles en nuestro programa de máster, obtendrás automáticamente una certificación emitida por Harvard.

Esto te permitirá resaltar tus logros en plataformas como LinkedIn, Twitter o Facebook.

¡Eleva tu perfil profesional destacando tus habilidades certificadas!



## Conoce a nuestros colaboradores



## Perfil recomendado



El Máster en Dirección Comercial y Ventas está enfocado a alumnos con el siguiente perfil de ingreso:

Graduados en administración de empresa, marketing y negocios internacionales.

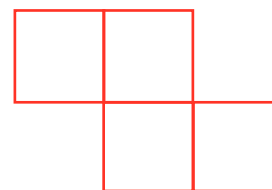
- Profesionales del ámbito comercial y ventas con al menos un año de experiencia en departamento comercial, realizando funciones de atención, relación y prospección de clientes, elaboración de propuestas y ofertas comerciales, realización de informes de previsión y análisis de ventas, análisis de mercado y funciones afines.
- Graduados en otras áreas con inquietudes profesionales dirigidas hacia el campo de los negocios y las ventas

## Requisitos de acceso

- Para el acceso al Máster se exige al estudiante el requisito legal conforme a lo previsto en el R.D. 861/2010: Estar en posesión de un título universitario oficial español u otro expedido por una institución de educación superior perteneciente a otro estado integrante del Espacio Europeo de Educación superior que faculte en el mismo para el acceso a enseñanzas de Máster.
- Título conforme a sistemas educativos ajenos al Espacio Europeo de Educación Superior sin necesidad de la homologación de sus títulos, previa comprobación por la Universidad de que aquellos acreditan un nivel de formación equivalente a los correspondientes títulos universitarios oficiales españoles y que facultan en el país expedidor del título para el acceso a enseñanzas de postgrado.



# Especializa tu máster



Combina tu máster con nuestros expertos en atención al cliente, comportamiento del consumidor o marketing internacional y obtén una doble titulación ampliando tu perfil profesional.



## **Máster en Dirección Comercial y Ventas + Experto de atención al cliente**

Aprende a gestionar un equipo de atención al cliente y ofrece la mejor asistencia telefónica.



## **Máster en Dirección Comercial y Ventas + Experto en comportamiento del consumidor**

Aprende técnicas de neurociencia, psicología y neuromarketing para entender a los consumidores e influir en sus decisiones de compra.

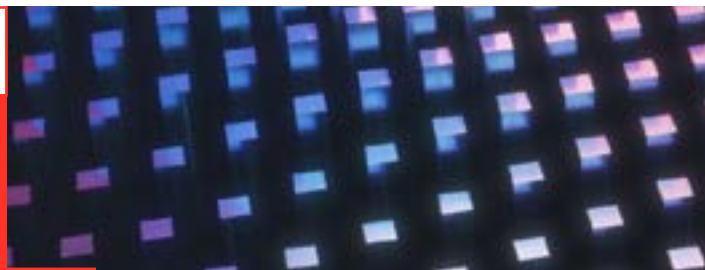


## **Máster en Dirección Comercial y Ventas + Experto en marketing internacional**

Lidera la expansión global de las empresas con una formación multidisciplinar e intercultural.



# Plan de estudios

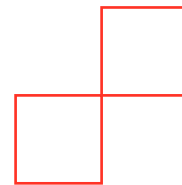


## Módulos

- |           |                                                                                 |            |                                                                                       |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------|------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1.</b> | <b>Competencias y habilidades del director de ventas.</b><br>— 6 ects           | <b>6.</b>  | <b>La integración de los canales digitales en la estrategia comercial</b><br>— 6 ects |
| <b>2.</b> | <b>Planificación y gestión del equipo de ventas.</b><br>— 6 ects                | <b>7.</b>  | <b>Técnicas de venta y negociación</b><br>— 6 ects                                    |
| <b>3.</b> | <b>La neurociencia y el estudio del consumidor.</b><br>— 6 ects                 | <b>8.</b>  | <b>El plan de ventas dentro del plan estratégico de marketing</b><br>— 6 ects         |
| <b>4.</b> | <b>Distribución comercial y logística.</b><br>— 6 ects                          | <b>9.</b>  | <b>Prácticas profesionales</b><br>— 6 ects                                            |
| <b>5.</b> | <b>Las nuevas herramientas de gestión y relación con el cliente</b><br>— 6 ects | <b>10.</b> | <b>Trabajo Fin de Máster</b><br>— 6 ects                                              |

[Ver plan de estudio completo](#)

# Nuestro modelo educativo



## Aprendizaje experiencial:

El estudiante aprende haciendo, sin acción no hay aprendizaje. Llevarás a la práctica los conocimientos aprendidos a través de nuestro campus virtual y de las herramientas online que ponemos a tu disposición.

## Aprendizaje autónomo:

El docente fomenta que los estudiantes aprendan por sí mismos. El estudiante se concibe como un agente activo y cooperativo, protagonista de su propio aprendizaje.



## Aprendizaje colaborativo:

El estudiante experimenta la sensación de “aprender juntos”, ya que se ve motivado para lograr su propio aprendizaje y acrecentar también los logros de los demás.



## Aprendizaje creativo:

El desarrollo de la creatividad y la manifestación de la propia iniciativa hacen percibir el conocimiento como algo abierto que siempre es posible comprender desde otros ángulos.



# Proceso de admisión

El proceso de admisión para cursar un postgrado online en la Universidad Europea puede llevarse a cabo **durante todo el año**, si bien la inscripción en cualquiera de nuestros programas está supeditada a la existencia de plazas vacantes.

Para completar el proceso deberás seguir estos sencillos pasos:

# 1

**Documentación:** Necesitarás enviar la documentación específica a tu asesor personal.

- Formulario de admisión.
- Documento legal de acceso a la titulación elegida.
- Fotocopia de tu DNI.
- Curriculum vitae.

# 2

**Prueba de acceso:** Una vez revisada la documentación tu asesor personal se pondrá en contacto contigo.

- Entrevista personal.
- Test de evaluación competencial.
- Prueba de evaluación de idioma (si procede).

# 3

**Reserva de plaza:** Formalización de la reserva de plaza a través de nuestros diferentes métodos de pago.

- Domiciliación bancaria.
- Tarjeta de crédito.
- Pago virtual.

**iY ya está! Bienvenido a la Universidad Europea Online.**

**#Vemásallá**

Inscríbete



# Otras titulaciones que pueden interesarte



## Máster Universitario en Negocios Digitales

 Online

 Español



## Máster Universitario en Marketing

 Online

 Español



## Máster Universitario en Dirección de Empresas - MBA

 Online

 Español





(+34) 918 340 192



facultadsociales.online@universidadeuropea.es



[universidadeuropea.com](http://universidadeuropea.com)



in

f

