

DIGITAL

Institute of Business
& Technology | **EUDE**



EUDE

Especialidad en

Dirección de Fuerza de Ventas y Marketing

ONLINE

Más de 20 años formando a los mejores líderes del mañana

Digital Institute of Business
& Technology de EUDE

Una amplia propuesta académica especializada en todos los verticales del ámbito digital, impartida tanto en modalidad presencial como online, contextualizada en un entorno de aprendizaje eminentemente práctico, multidisciplinar y fuerte orientación hacia el negocio, favoreciendo la certificación del alumno en las principales soluciones tecnológicas e impulsando su empleabilidad en el sector digital a través de una potente bolsa de empleo propia.

06/ Compromiso Digital EUDE

Nuestros pilares: Futuro, confianza, experiencia, empleabilidad, liderazgo y credibilidad

08/ Datos Clave del Programa

de Especialidad en
Dirección de Fuerza de Ventas y Marketing

12/ Ventajas del Programa

de Especialidad en
Dirección de Fuerza de Ventas y Marketing

14/ Programa

de Especialidad en
Dirección de Fuerza de Ventas y Marketing

26/ Claustro

De EUDE Digital

¿Qué es Digital EUDE?

En Digital EUDE queremos acercar a nuestros alumnos la realidad del mercado digital empresarial. Por ello contamos con un claustro de profesores constituido por docentes de contrastadas trayectorias profesionales en las empresas nacionales y multinacionales más punteras en el ámbito online. Además nuestros alumnos dispondrán de herramientas que acrediten nuestro material y que aportará certificados reconocidos y que permitan ampliar la titulación obtenida.



España, 10º país de la UE en grado de digitalización (DESI), creará 1,25 millones de empleos entre 2019 y 2021 en el sector digital.



Los puestos digitales más demandados serán: Digital Marketing Manager, Digital Account Manager, Social Media Manager, Consultor SEO/SEM, Content Manager y Analista Web.

Pilares de Digital EUDE

Amplia oferta académica especializada en el ámbito digital y tecnológico con orientación al negocio y énfasis en el emprendimiento.

Conexión profesional, a través de una bolsa de empleo propia, talleres en grandes empresas y seminarios con profesionales.

Acceso a certificaciones habilitantes para las plataformas líderes internacionales, como Google o Facebook.



Compromiso
Digital EUDE

¿Qué es el Compromiso Digital EUDE?

EXPERIENCIA

1/ Con más de 25 años de evolución académica que ha formado a más de 100 mil alumnos de muchas nacionalidades. Profesionales con experiencia laboral, emprendedores, disruptores, innovadores y líderes con visión global dispuestos a cambiar el mundo.

CONFIANZA

2/ DIGITAL EUDE está reconocida como una de las más destacadas escuelas a nivel internacional por medios tan prestigiosos como Financial Times y los principales rankings internacionales. Estos avalan y posicionan a EUDE en los primeros puestos en formación de posgrado.

LIDERAZGO

3/ Por 5º año consecutivo reconocida por el Ranking FSO como una de las 10 mejores Business School. Más de 5.000 alumnos al año procedentes de más de 30 países nos confían su carrera profesional.

EMPLEABILIDAD

4/ Nuestro equipo de Orientación Profesional te ayudará a impulsar tu carrera profesional. Contamos con más de 1.200 convenios con empresas nacionales e internacionales en las que podrás desarrollarte día a día.

Especialidad en Dirección de Fuerza de Ventas y Marketing

Datos Clave



MODALIDAD ONLINE

Comienzo del Programa. Cada 15 días	●
750 h. Horario indistinto	●
Acceso al PDDI (15 días en Madrid)	●
Clases Teórico - Prácticas. Seminarios. Visitas Empresas	OPCIONAL
Contenido online - Campus Virtual	●
Certificaciones digitales: Elige complementar tu Máster con más de 25 especialidades.	●
Clases presenciales de inglés	OPCIONAL
Eventos Digitales, Learning Trips	OPCIONAL



Especialidad en Dirección de Fuerza de Ventas y Marketing

Ventajas de nuestra Especialidad



La transformación digital, los nuevos canales de comunicación y el desarrollo de la inteligencia artificial están revolucionando el entorno digital. **Las empresas buscan profesionales capaces de adaptarse a las nuevas fórmulas de contacto con el cliente.**

Con este Programa de Digital EUDE tendrás la oportunidad de conocer de

la mano de profesionales del sector las últimas disciplinas, tendencias, herramientas y plataformas necesarias para afrontar la transformación digital de tu negocio.

La digitalización es un proceso transversal a todas las áreas de la organización empresarial, desde RRHH hasta Innovación-TI, Marketing, Estrategia, Operaciones o Finanzas.

Eventos Digitales

Acceso a Seminarios, charlas y mesas redondas con las empresas más punteras del sector.



Global Alumni

Más de 5.000 alumnos al año, de 60 nacionalidades diferentes, lideran empresas internacionales.



Certificaciones

Con tu máster podrás certificarte en las plataformas líderes en el sector digital y así ampliar tus habilidades.



Business Day

Jornadas en empresas del sector dónde podrás conocer de primera mano cómo gestionan su éxito compañías nacionales e internacionales.



Bolsa de Empleo

Tendrás a tu alcance más de 1.200 convenios gracias a nuestra bolsa de empleo. Aprende y desarróllate en las mejores empresas del sector digital.



Experiencias

Posibilidad de viajar y compartir con compañeros, conocer otra cultura y ver de cerca cómo funcionan y a qué deben su éxito empresas de primer nivel.



Especialidad en Dirección de Fuerza de Ventas y Marketing

Ventajas de nuestra Especialidad

La Especialidad en Dirección de Fuerza de Ventas y Marketing de EUDE Business School desarrolla los conocimientos técnicos y habilidades directivas necesarias para responder a las exigencias que continúan en constante cambio dentro del área de marketing. El mundo de la comercialización está cambiando a gran velocidad. La constante innovación en la estrategia de marketing exige profesionales capaces de liderar el cambio en las empresas.

Esta especialidad va dirigida a profesionales con experiencia, que cuestionan el pensamiento convencional y buscan un desafío tanto personal como profesional.

Personas que quieran impulsar su carrera y adaptarse a los cambios del mercado, adquiriendo las herramientas y conocimientos necesarios para triunfar en el mundo del marketing y la dirección comercial.

Nuestra visión globalizada del mundo y de los negocios hace que la formación que recibas tenga una perspectiva internacional, un aspecto indispensable dentro del entorno empresarial. Podrás desarrollar todo tu potencial y adquirir nuevas habilidades, aprender e interactuar con directivos de empresas internacionales ampliando tus conocimientos y enriqueciendo tu Networking desde el primer día.



DIGITAL
Institute of Business
& Technology | **EUDE**

Especialidad en

Dirección de Fuerza de Ventas y Marketing



Karen Mora

Alumna de Máster en Marketing digital

Karen es colombiana y vino a Madrid a completar su formación para emprender su negocio en un futuro. Actualmente está cursando el Máster en Marketing Digital de EUDE Business School.

“Siempre supe que debería estudiar un máster, mi trayectoria profesional hizo que me decidiera por Marketing Digital. Siento que la mejor decisión fue venir a completar mis estudios a Madrid”.

1/ Investigación de mercados

Objetivo: La investigación de mercados es una disciplina imprescindible para conocer al consumidor. Se enseñarán cuáles son las diferentes fuentes y técnicas para la obtención de información objetiva como base del proceso de toma de decisiones en el ámbito comercial y de Marketing. Con ellas, el alumnos conseguirá el aprendizaje de:

- Desarrollo de técnicas, cualitativas y cuantitativas de la investigación comercial.
- Diseño de cuestionarios, análisis de datos e información.
- Comprender el comportamiento del consumidor.
- Aplicación al proceso de toma de decisiones.

Contenido:

- MOD 1. Bases de la Investigación de mercados.
- MOD 2. Comportamiento del consumidor.

2/ Dirección de marketing

Objetivo: El Marketing cumple una función fundamental en toda organización. Se transmitirá la importancia del Marketing en los actuales entornos competitivos, y la necesidad de actuar con una perspectiva orientada al mercado, con una óptica ‘cliente’ que sirva de brújula en las actuaciones de Marketing y estratégicas de la compañía.

Esta área de conocimiento capacita al alumno para:

- Comprender y llevar a la práctica la segmentación de mercados.
- Analizar el entorno.
- Optimizar la imagen y posicionamiento de la empresa, entre otros.

Contenido:

- MOD 3. Imagen, marca y reputación.

3/ Estrategia de producto y precio

Objetivo: Las decisiones sobre los productos y precios a desarrollar son cruciales para el éxito del proyecto de la compañía. Se profundizará en los conceptos, técnicas y herramientas que permitan configurar y optimizar el porfolio de productos de la empresa y cuáles serán los precios más adecuados para llegar al target y mantener el posicionamiento perseguido. Todo ello irá siempre en función del ciclo de vida del producto y de la posición de la empresa en su mercado.

Con ello, el alumno aprenderá:

- Aplicación regular, metódica y crítica de todas las técnicas, recursos y metodologías de las variables de Marketing.
- Estudio de estrategias de Marketing directamente relacionadas con el producto en su dimensión individual o para una gama/cartera de productos.
- Análisis de los precios en los mercados actuales, así como de los aspectos clave que los condicionan.
- Técnicas para la determinación de precios de un producto dentro de una estrategia de Marketing integrada.

Contenido:

MOD 4. Decisiones estratégicas de producto.

MOD 5. Pricing: El precio de un producto.

4/ Estrategias de comunicación

La comunicación es un aspecto imprescindible de cualquier organización.

Es fundamental dar a conocer sus productos, su imagen, su posicionamiento, conectar con su target y hacerlo de forma efectiva y eficiente de manera que se traslade el mensaje que se decide comunicar. En esta área, se profundizará en las distintas campañas de comunicación que se pueden emprender, y se analizarán medios, formatos y soportes tanto offline como online que garanticen el éxito y la consecución de los objetivos de comunicación planteados. Además, se profundizará en el análisis de resultados de las campañas. El alumno profundizará en aspectos como:

- Publicidad e imagen.
- Campañas de comunicación y promoción.
- Planes de comunicación y planes de medios.

Contenido:

Mod 6. Comunicación estratégica: ATL.

MOD 7. Comunicación estratégica: BTL.





5/ Marketing digital

Objetivo: En un mundo digital es imprescindible comprender los mecanismos que tienen las organizaciones para llegar, a través de medios digitales, a sus consumidores. Con este módulo el estudiante comprenderá los conceptos SEO/SEM como elementos básicos para optimizar la presencia en la red, comprenderá los beneficios y funciones básicas de la construcción de un e-commerce y conocerá las principales herramientas para la medición de resultados y el seguimiento de campañas digitales. Este módulo capacita al alumno para:

- Elaboración de campañas de emailing y Marketing viral.
- Análisis del desarrollo y optimización de tiendas virtuales.
- Manejo de las principales herramientas de control y seguimiento de resultados, a través de técnicas de analítica web.

Contenido:

MOD 8. El mix de Marketing digital.

MOD 9. SEO/SEM: claves para un buen posicionamiento.

6/ Distribución comercial

Objetivo: La distribución comercial son aspectos cruciales que pueden llevar al éxito o fracaso de una organización. En esta área se enseñará a los alumnos los conocimientos y competencias necesarias para manejar los diferentes canales de distribución, decidir las estrategias más efectivas según los condicionantes de mercado y la posición de la empresa en el mismo, conocer los procesos de comercialización y cómo los distintos canales y circuitos existentes condicionan las decisiones estratégicas comerciales y de Marketing de la empresa.

Contenido:

MOD 10. Distribución comercial.

7/ Dirección comercial

Objetivo: Dada la importancia estratégica que ha adquirido el cliente se aprenderá a desarrollar las denominadas reingenierías comerciales para obtener las mejores respuestas comerciales. Desarrollo de estrategias comerciales, fijación de objetivos comerciales y gestión de equipos comerciales para situar al estudiante en una posición que le permita gestionar eficientemente todas las herramientas comerciales a su alcance, profundizando en:

- Key account management, clients management, trade marketing y claims management.

Contenido:

MOD 11. Dirección y gestión de la fuerza de ventas.

8/ Plan de marketing

Objetivo: Todas las acciones de marketing tienen que funcionar de manera coordinada para la consecución de los objetivos planteados. Se aprenderá la importancia y necesidad de planificar la actividad comercial y de Marketing en las organizaciones para gestionar y optimizar los recursos disponibles. Para ello se estudiarán a fondo los aspectos y condicionantes internos de la organización que deben ser considerados frente al análisis previo al proceso de toma de decisiones estratégicas, los condicionantes externos a analizar por la organización y cómo éstos se estructuran (entorno y mercado), para lograr con éxito los objetivos planteados.

Para ello, se profundizará en:

- Metodología para la realización de un diagnóstico de los procesos de planificación.
- El proceso de planificación estratégica para competir con éxito en el mercado.
- Elaboración, análisis y diagnóstico de la cartera de clientes.
- La planificación: destinada a la toma de decisiones clave en relación a las distintas áreas y variables que van a determinar la actividad comercial y Marketing de la empresa.
- Ejecución: asegurando que las estrategias propuestas se convierten en hechos y actuaciones en el mercado.

Contenido:

MOD 12. Cómo elaborar un plan de Marketing.

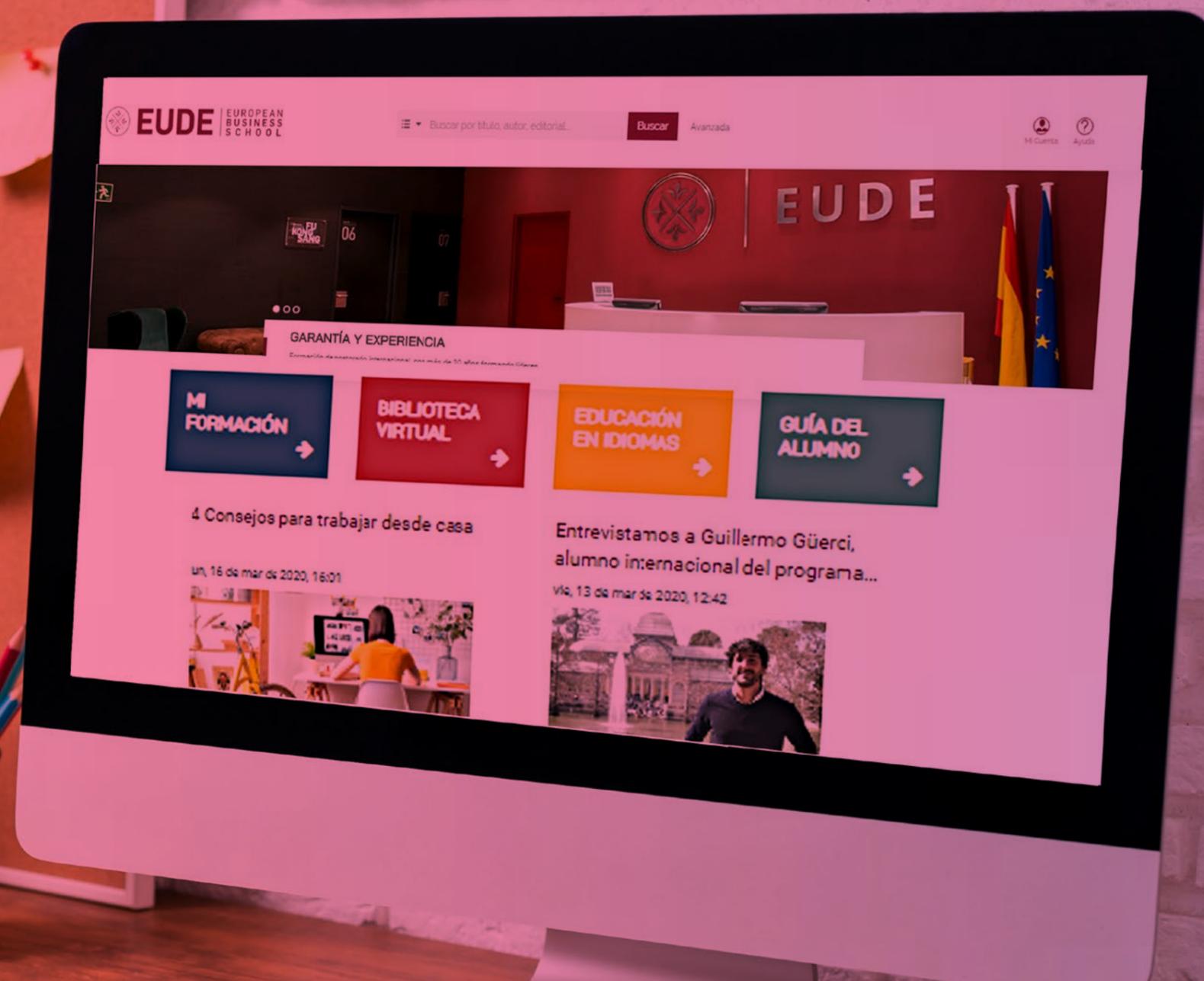




Campus presencial

Digital EUDE es el punto de encuentro de líderes de diversas partes del mundo. Lugar donde, además, se llevan a cabo conferencias, eventos, seminarios y charlas concebidas exclusivamente para que nuestros alumnos puedan enriquecer su networking desde el primer día.

Más de 9,000m² distribuidos entre aulas, zonas comunes, salas de estudio, cafetería y estacionamiento. El acceso al campus tiene conexiones directas de transporte público (estaciones de metro, autobuses y taxis).



Campus virtual

Digital EUDE ha mantenido desde sus inicios una apuesta hacia una metodología online de calidad. Por esta razón, y gracias al innovador método académico de su campus virtual, el cual ha sido reconocido como uno de los mejores y más importantes en el ámbito europeo, la escuela permanece a la cabeza en la formación online del mundo.

La plataforma favorece la formación de profesionales a nivel global, sin que existan las barreras espacio-temporales habituales de la metodología online. De esta manera, el alumno se beneficia de un método totalmente flexible.

Especialidad en
Dirección de Fuerza de Ventas y Marketing

#Partners

Partners Internacionales en Educación

Digital EUDE tiene como principales avales universitarios y partners académicos a universidades en Europa, Estados Unidos y Latinoamérica, lo que permite a sus alumnos acceder a títulos universitarios propios y oficiales.



UB Universidad de Boyacá



Partners Corporativos

Digital EUDE trabaja con más de 1.200 empresas nacionales e internacionales, con el objetivo de potencializar el desarrollo de los alumnos.

PlayStation.



Telefonica

SONY.



orange™

HubSpot

accenture

Doppler

Google

INDITEX

Especialidad en Dirección de Fuerza de Ventas y Marketing

#Talent

Digital EUDE es una escuela de negocios en continuo desarrollo y crecimiento que ofrece a sus alumnos una formación innovadora, adaptada a las necesidades del mercado laboral. En cada uno de los módulos que conforman el máster, se analizarán situaciones reales de empresas, apoyándonos en la metodología del caso, animando a trabajar y tomar decisiones en grupo.

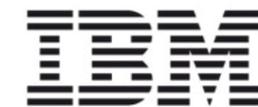
Gracias a los acuerdos que EUDE mantiene con grandes empresas, se ha logrado que el 95% de sus alumnos encuentren trabajo o mejoren su situación laboral.



Jessica Jiménez

Alumna de Máster en Marketing digital

“Me pareció muy buena oportunidad lo que me ofrecía Digital EUDE, no solo para crecer haciendo un máster, sino también para conocer otras culturas, y saber cómo se mueve el marketing digital en otras sociedades”.



Especialidad en Dirección de Fuerza de Ventas y Marketing

#Talks

En **Digital EUDE** se quiere acercar la innovación y las nuevas tendencias del mercado a sus alumnos. El programa se completaría con la oferta voluntaria de al menos 4 visitas a empresas tecnológicas punteras a lo largo del curso académico, acompañados por el director del programa y miembros del claustro académico.

Por ello, como complemento a la formación de posgrado ofrece conferencias y eventos con líderes de empresas a nivel internacional que les permite ampliar sus conocimientos y enriquecer su networking desde el primer día.



Miguel Rodríguez & Alba Díaz

Conferencia Google

Miguel Rodríguez, Account Manager Google Large Customer Sales y Alba Díaz, Performance Specialist de Google, compartieron todas las innovaciones y propuestas tecnológicas que están preparando desde la compañía.



Daniel Núñez Rodríguez

Product manager Facebook

Facebook Inc. es una empresa de aprendizaje automático en su interior. Cuando se trata de lograr grandes resultados a escala, el machine learning y las soluciones de automatización de marketing son sus amigos.

Descubre en esta sesión cómo maximizar el machine learning y las soluciones automatizadas para ser realmente efectivo.



Francesc Farràs

Account Director Spotify

La música dice mucho de nosotros como personas y, por ende, como consumidores. Así trabaja Spotify el Streaming Intelligence. Nos permite entender a las personas a través de la música.



Con estas actividades organizadas por el departamento académico junto al departamento de atención al alumno de **Digital EUDE**, se quiere mostrar al alumno otras realidades empresariales, más allá de la española. Ofreciendo la oportunidad a los alumnos de vivir y conocer otras perspectivas de carácter internacional.



Visita a las instalaciones de Google en Dublín, Irlanda

Los estudiantes de Digital EUDE han podido disfrutar durante tres días de Dublín, la cautivadora capital irlandesa, donde Google les ha abierto sus puertas en una jornada inolvidable. La visita comenzó en la entrada del edificio principal, donde tanto alumnos como profesionales de EUDE pudieron ver las clásicas letras de Google en tamaño gigante, las cuales también sirven como lugar de reuniones y trabajo. A continuación, fueron conociendo las 14 plantas que forman el edificio. Cada una de ellas, cuenta con un punto central, donde se integran las diferentes funcionalidades de cada piso. Además cada altura intenta representar un valor de la compañía, apoyándose en el uso de diferentes tipos de materiales para remarcarlo.



Digital EUDE viaja a Santiago de Compostela a conocer las instalaciones de INDITEX

Inditex es una de las mayores compañías de distribución de moda del mundo, venden en 202 mercados a través de su plataforma online y de sus más de 7.000 tiendas en 96 mercados. Gracias al éxito de Zara durante la década de los 70, el grupo fue ampliando su volumen de negocio y marcas hasta las 8 que componen Inditex actualmente: Zara, Pull&Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Oysho, Zara Home y Uterqüe. Dentro de las marcas de Inditex, durante este recorrido, los alumnos pudieron conocer en detalle la firma Zara. Una visita en la que pudieron conocer su entramado y aprender de primera mano todo el proceso por el que pasa un producto, desde la idea inicial hasta su llegada a tienda.

DIGITAL

Institute of Business
& Technology | **EUDE**

CAMPUS MADRID

C/Arturo Soria, 245 - Edificio EUDE.

28033. Madrid, España.

(+34) 91 593 15 45

DELEGACIÓN COLOMBIA

C/98 # 9A - 41 Oficina 204. Bogotá DC,

0057(1)7042754

DELEGACIÓN ECUADOR

C/Catalina Aldaz y Portugal , Edificio La Recoleta,

Oficina 71. 7mo piso Quito

593 2 4755550

www.eudedigital.com