



Nebrija
Business School

It's time for new Leaders

GLOBALMARKET 
BUSINESS ADVISERS

LEADING YOUR FUTURE
LEADING NEBRIJA BUSINESS



MÁSTER EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL

Con especialidades en:

- Marketing en Internet
- Marketing Corporativo



■ MÁSTER EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL

- ¿Buscas ser Líder en tu empresa?
- ¿Sabes sacarle provecho a tu posición y a tu área desde el punto de vista de posicionamiento comercial y marketing?
- ¿Crees en la máxima de la necesidad de crecer y desarrollar negocio constantemente como medio para mantenerte en el mercado?
- ¿Te gustaría conocer las últimas herramientas, metodologías y experiencias de las principales multinacionales y grandes empresas nacionales?
- ¿Te inquietan las tendencias de consumo para satisfacer a los clientes?
- ¿Te gustaría diferenciarte de tus competidores?
- ¿Conoces las últimas tendencias en las dos áreas del marketing más recientes, Marketing en Internet y Marketing corporativo?
- ¿Realmente, sabes hacer Marketing de tus productos y servicios?

MASTER EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL

Nebrija Business School conjuntamente con Global Market, consultora de negocio especializada en la innovación comercial y marketing, te ofrece la posibilidad de adquirir las habilidades y conocimientos específicos que se requieren para alcanzar el éxito en el día a día de un ejecutivo con responsabilidad en marketing y gestión comercial.

■ ESTE MÁSTER TE APORTA

- Formación especializada e innovadora adaptada a los nuevos desafíos locales y globales.
- Herramientas prácticas para la dirección y gestión de marketing.
- Desarrollo práctico de enfoques y estrategias que te permitan crecer en este área.
- Enfoque internacional.
- Gestión comercial y las últimas innovaciones en herramientas de investigación de mercado y reposicionamiento de marca.
- Herramientas para la publicidad y comunicación empresarial.

Desde Global Market apoyamos en el desarrollo e implantación de los modelos de negocio y de marketing de las principales compañías multinacionales y nacionales.

Global Market nace con la misión de “**innovación en el área comercial**”, desarrolla su actividad en la mejora de los **procesos y personas** en diferentes sectores de la economía: banca, telecomunicaciones, seguros, sanidad, consumo, distribución, alimentación, logística, etc., esto da lugar a que tengamos una **visión global de todas las necesidades de la empresa y del profesional en cualquier ámbito de actuación**.

Global Market es una empresa que aúna tres vertientes para impulsar los cambios y conseguir innovación en la sociedad y en las empresas.

■ GLOBAL MARKET CONSULTING

Unidad de Negocio de Global Market donde se realizan los análisis, procesos, mejoras y modelos empresariales necesarios para la consecución de los objetivos marcados.

■ GLOBAL MARKET PEOPLE

Unidad de Negocio de Global Market donde se implantan los modelos de gestión, cambio y planes de formación necesarios para el desarrollo de las estrategias.

■ GLOBAL MARKET TECHNOLOGY

Unidad de Negocio encargada de la realización de las herramientas TIC'S necesarias para el soporte y desarrollo de los modelos definidos en las dos anteriores áreas de negocio.

Global Market ofrece un servicio integral que abarca desde el **diseño y mejora de los procesos (Consulting)**, a la mejora del equipo e implantación de la estrategia (People) y, por supuesto, a la elaboración de las herramientas que harán realidad la estrategias y ayudaran a las personas a realizar su día a día (Technology).

La alianza entre Nebrija Business School y Global Market convierte el Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, en un referente de mercado, al que aporta toda su experiencia empresarial y conocimientos desarrollados en su trayectoria de servicio a las empresas.



PROGRAMA - CARACTERÍSTICAS

El Marketing es un área que engloba diferentes temáticas: planificación, publicidad, determinación de la demanda y segmento al cual dirigirse, productos y precios, mercado internacional, análisis de competencia, procesos, negociación y al final la venta, de ahí la importancia de también ser un gran especialista en el área comercial. No todo comercial o vendedor, sabe de ello, y sobre todo su principal inconveniente es que técnicamente no "cualquiera" sabe de Marketing.

Los participantes comparten su periodo formativo con profesionales procedentes de experiencias, trayectorias y sectores muy diferentes, lo que enriquece notablemente el día a día de las clases, las sesiones de trabajo, las discusiones y proyectos.

Adicionalmente, permite a los participantes generar una red de colaboradores (networking), de inestimable valor para su futuro desarrollo profesional.

DIRIGIDO A

- Profesionales y futuros **directivos** en áreas de Marketing.
- **Emprendedores** que necesiten contrastar e impulsar sus proyectos y ampliar sus conocimientos técnicos con **nuevas herramientas y tecnologías**, desarrollando a la vez su perfil directivo.
- Profesionales de diferentes sectores que persigan el desarrollo de **nuevos productos y mercados**.
- Profesionales con vocación de **crecimiento en áreas comerciales, de marketing y de comunicación**.

CONTENIDOS

CRÉDITOS EQUIVALENTES

ESTRATEGIA Y GESTIÓN

3

- Entorno económico y financiero.
- Economía internacional y globalización.
Dirección estratégica: la empresa orientada al cliente.

HERRAMIENTAS DEL MARKETING

7

- Finanzas para no financieros.
- Análisis económico y financiero. KPIS de gestión aplicadas al marketing y a las ventas. (El ROI del marketing).
- Aspectos jurídicos (LOPD, comercio electrónico, actuaciones desleales).
- EL marketing en la Supply Chain.
- Aspectos medioambientales y RSC.

MARKETING AND SALES MARKETING

6

- Plan de marketing. Definición, desarrollo e implementación.
- Política de productos. Desarrollo, innovación e introducción del paquete de valor al cliente.
- Política de precios. Posicionamiento, promociones y aceleradores de ventas.
- Política de distribución. Mejora y desarrollo de canales de venta. Marketing aplicado a ventas por canal.
- Política de comunicación. Publicidad, comunicación y generación de imagen en la mente de los consumidores. Cómo ganar y quedar en la mente del cliente.
- Generación y creación de marca. Insights Customer Satisfaction.
- Metodologías de Knowledge Customer: Expert Group, Innovation Tendences, Customer Satisfaction, Mystery Shopper.

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING INTELLIGENCE

6

- Metodologías y herramientas en investigación de mercados
- Influyendo en las motivaciones de compra de los clientes, marcando y gestionando las tendencias del mercado
- Análisis de la demanda y gestión de venta de la empresa. La empresa en el mercado, situación y próximos pasos.
- Marketing y ventas, claves para tener un modelo de alto rendimiento e eficacia en los KPI de negocio. Previsión y análisis de la demanda y de la venta.
- Los sistemas de información: Profits Generation. CRM, Data Mining, Data Warehouse. De la información a los profits: claves para la transformación.

EPECIALIDADES

MARKETING EN INTERNET

9

- Marketing online
- Marketing viral
- Herramientas de Marketing online
- Social Media
- Seguimiento y mediciones
- Web 3.0 e Impact Media
- Plan de Comunicación online

CRÉDITOS EQUIVALENTES

MARKETING INTERNACIONAL 3

- Plan de marketing internacional.
- Comercio internacional, oportunidades actuales y retos a obtener.
- Herramientas de comercio exterior.

MARKETING APLICADO A LOS DIFERENTES CANALES DE VENTA 4

- Merchandising aplicado a las ventas.
- Trade Marketing aplicado a las ventas.
- Gestión de categorías por canales.

COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD 6

- Publicidad y medios.
- Branding.
- Evolución y cambios en una marca (Social Branding).
- Comunicación interna y externa.
- Nuevos medios y plataformas de comunicación y publicidad. Internet e Instant Communication.

DIRECCIÓN COMERCIAL Y GESTIÓN DE EQUIPOS 5

- Organización y planificación comercial.
- Plan de ventas y objetivos.
- La diferenciación a través del equipo de venta. Como crear e identificar un equipo de ventas diferenciando. Aportando valor a través de los comerciales.
- Gestión de equipos comerciales.
- Planes de carrera e incentivos en ventas.

CANALES NO TRADICIONALES 4

- E-Business.
- Creación y desarrollo de canales de ventas: telefónico, presencial, Internet (e-commerce: b2b + b2zone), a distancia.

HERRAMIENTAS PARA EL NEW MANAGEMENT 7

- Seven Step Management.
- Habilidades directivas.
- Plan directivo de carrera.
- Personal Branding.

MARKETING CORPORATIVO 9

- Responsabilidad Social Corporativa
- Marketing social
- Fundaciones y mecenazgo
- Comunicación interna:
 - Plan de comunicación
 - Determinación de canales
- Cambio de imagen y evolución de marca

METODOLOGÍA

- Práctica, dinámica y participativa que ha demostrado su eficacia en la implantación inmediata de actitudes y comportamientos.
- Aprovecha lo mejor de los desarrollos metodológicos de los últimos años.
- Innovadora en cuanto a impartición y experiencias prácticas.
- Trabajos con el método del caso, con exposición y dramatización de conceptos, herramientas de desarrollo personal, *role-playing* y simulación, experiencias personales de valor (realidad + practicidad).
- El objetivo de la metodología es promover la reflexión y aprender sobre experiencias personales propias de los participantes, para garantizar los objetivos del programa.

HORARIOS

El Máster se imparte los viernes y sábados para hacerlo compatible con la actividad profesional.

DURACIÓN

Un curso académico.

CLAUSTRO

El claustro docente está conformado por:

- **Directivos de empresa y Consultores** de reconocido prestigio y trayectoria profesional, con amplia experiencia en gestión y formación.
- **Doctores Universitarios** con experiencia empresarial contrastada.

Nuestros profesores aplican en el aula una enseñanza basada en el **conocimiento empresarial, la experiencia práctica, el rigor técnico y la capacidad pedagógica.**



❖ CAMPUS VIRTUAL NEBRIJA BUSINESS SCHOOL

El Campus Virtual de Nebrija Business School se utilizará para foros, debates y simulaciones.

El Campus Virtual Nebrija es una extensión de la actividad académica de la Universidad en Internet que enriquece y dinamiza los cursos presenciales. A través del campus virtual estudian alumnos de varios países y empresas que pueden continuar sus estudios sin abandonar su actividad profesional.

- Complemento de documentación, casos y foros.
- Chats, foros y videoconferencias.



❖ BENEFICIOS PARA LOS PARTICIPANTES DEL MÁSTER EXECUTIVE

- Refuerzan sus conocimientos empresariales y directivos en el área de Marketing.
- Aplican las más modernas técnicas de dirección y gestión, aplicados a la Gestión Comercial.
- Aprenden y trabajan sobre herramientas aplicadas al Marketing en mercados innovadores: social, relacional, multinivel, B2B, etc.
- Conciben y aportan soluciones a múltiples y variadas situaciones empresariales.
- Consolidan su capacidad estratégica y de gestión, así como su capacidad para la dirección de equipos y proyectos, relacionados a los canales de marketing, ventas y comunicación.
- Afrontan situaciones problemáticas poniendo a prueba su capacidad de resistencia y su disposición para solventarlas con éxito.
- Desarrollan su capacidad de consecución de éxitos y logros en sus respectivas empresas y organizaciones.
- Tienen contacto con directivos de primer nivel en esta área.
- Desarrollan un Plan de Marketing con un enfoque realista para aplicar en su empresa u organización, bajo tutoría especializada.

Además, de Marketing y Gestión Comercial, te formamos en áreas transversales que te permitirán lograr:

- Capacidad directiva.
- Flexibilidad.
- Herramientas técnicas para motivación de equipos.
- Liderazgo.

La Nebrija Business School, es la Escuela de Negocios de la Universidad Nebrija.

■ DESDE LA NBS

- Diseñamos e impartimos **programas formativos** de postgrado de calidad reconocida, vinculados a la **gestión empresarial**, en sus distintos ámbitos funcionales.
- Ayudamos a los profesionales en su carrera y en su **desarrollo personal**.
- Desarrollamos en nuestros alumnos **criterios de dirección** y les formamos en las técnicas y herramientas que les permitan **liderar el futuro**.

■ ESTAMOS COMPROMETIDOS CON

- El **talento de las personas y de las organizaciones**.
- La calidad docente y la **innovación pedagógica**.
- Una formación desde la **perspectiva global e internacional**.
- El contacto con la **realidad empresarial**.
- El cuidado permanente de nuestra oferta formativa **en programas oficiales y programas propios**.
- Un claustro docente integrado por **directivos de primer nivel**.
- La generación de **valor** y de **rentabilidad**.



Nebrija
Business School



Formamos líderes en “Management” con vocación directiva y responsabilidad social. Formamos personas capaces de emprender y gestionar proyectos empresariales sostenibles, disfrutando con ello.

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

<http://www.nebrija.com/escuela-negocios/index.htm>

nebrijabs@nebrija.com

gmacademy@globalmarketbusiness.com



SEDE DE MADRID

C/Gobelas, 2 1 - 28023 Madrid (España)
Tel./Fax: (34) 91 781 30 46

SEDE DE LISBOA

Praça Nuno Rodrigues dos Santos nº 4, 3º C,
1600-171 Lisboa (Portugal)
Tel.: (351) 21 727 92 75
Fax: (351) 21 726 63 75



Nebrija
Business School

CAMPUS DE LA DEHESA DE LA VILLA

C/ Pirineos, 55 · 28040 Madrid
Tel. 91 452 11 00 · Fax 91 452 11 10

CAMPUS DE LA BERZOSA

28240 Hoyo de Manzanares (Madrid)
Tel. 91 452 11 01 · Fax 91 452 11 11

EDIFICIO DE LA FUNDACIÓN

C/ Cea Bermúdez, 59 · 28003 Madrid
Tel. 91 452 11 50 · Fax 91 544 39 46

www.nebrija.com

nebrijabs@nebrija.es



Nebrija Business School se reserva el derecho de modificar el contenido de este documento en atención a circunstancias imprevistas.