

devos[®] | Business
School

**Máster MBA en
Administración,
Dirección Comercial y
Marketing**

MBA GLOBAL PRO

Cuádruple Titulación

PRESENTACIÓN

El entorno empresarial cambiante, la globalización, los ciclos económicos y los nuevos canales de distribución surgidos gracias a las nuevas tecnologías han cambiado tanto las estrategias comerciales y de marketing como la forma en que vendemos, y han ayudado a la aparición de nuevos modelos de negocio. Esto hace que sea conveniente, más que nunca, planificar de manera óptima nuestra carrera profesional y entenderla como algo dinámico.

Es necesario cuidar nuestra “empleabilidad” para encontrar y conservar un trabajo, y para progresar hasta alcanzar puestos de responsabilidad en nuestra empresa. Pero también es importante adquirir las habilidades y la visión necesarias para desarrollar iniciativas propias en el mundo de los negocios, de forma que podamos crear nuestra propia empresa con garantías de éxito.

De esta forma, estudiar un **MBA** se ha convertido en un requisito indispensable para cualquier profesional que desee desarrollar su carrera en el área empresarial.

Nuestro **MBA GLOBAL PRO** presenta un triple enfoque:

- Formarte a nivel académico con el mejor **MBA**, diseñado según los parámetros del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES), garantizando la calidad del programa.
- Incorporar las habilidades de liderazgo, desarrollo personal y gestión de equipos propios de los negocios de las **Redes de Mercadeo**, que te permitirán mejorar tus resultados y facilitar el desarrollo de tu propio proyecto empresarial.
- Añadir formación en **Técnicas de Venta Consultiva**, lo que te dotará de una visión completa del área comercial de tu empresa, permitiéndote mejorar tu capacidad de gestión.

Nuestro **MBA** está diseñado con un doble objetivo:

OBJETIVO 1

Queremos que estudies un **Máster MBA**, una herramienta esencial para cualquier profesional que pretenda divisar el escenario laboral desde una posición de privilegio. Pero para destacar en el mundo de la empresa necesitarás algo que te diferencie de tus competidores. Con el programa de **Network Marketing Project Management** y con la formación en **Técnicas de Venta Consultiva, Coaching Empresarial** y **PNL** lograrás completar la formación en el área de liderazgo, desarrollo personal, creación de redes de negocio y técnicas de venta. Estas habilidades te aportarán la ventaja competitiva que necesitas como profesional del management.

OBJETIVO 2

Queremos que seas capaz de desarrollar tu iniciativa empresarial en la industria de las **Redes de Mercadeo** con nuestro Curso Superior de **Network Marketing Project Management**, donde aprenderás los fundamentos de este modelo de negocio. Pero esto no será suficiente. Necesitas algo más. Con nuestro **Máster MBA** obtendrás los conocimientos definitivos en management, estrategia empresarial y gestión comercial y marketing que te permitirán gestionar tu negocio como una verdadera empresa de éxito y convertirte en un referente en la industria.

Independientemente de que tus objetivos particulares sean lanzar tu carrera profesional a otro nivel, hacer crecer tu empresa o negocio en caso de que seas empresario, o bien crear tu propia empresa desde cero en caso de que tengas espíritu emprendedor, hoy más que nunca necesitarás la formación global que te aporta nuestro programa **GLOBAL PRO MBA**.



El **Máster MBA** está diseñado para formar profesionales que lideren los cambios a los que se enfrentan actualmente las organizaciones, y sepan convertir las oportunidades y retos del mercado en ventajas competitivas para la empresa.

Al cursar este programa formativo dispondrás de uno de los perfiles laborales más demandado en el mercado actual.

PLAN DE ESTUDIOS

El programa está estructurado en 4 bloques que se pueden cursar en el orden que el alumno prefiera. Al finalizar cada uno de los bloques el alumno obtendrá el correspondiente título académico.

MBA

Máster en Administración,
Dirección Comercial y
Marketing



Unidades Didácticas

COACHING EMPRESARIAL Y PNL



Unidades Didácticas

NETWORK MARKETING PROJECT MANAGEMENT



Unidades Didácticas

TÉCNICAS DE VENTA CONSULTIVA



Unidades Didácticas

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTRATEGIA EMPRESARIAL

1. Fundamentos de la estrategia
2. Objetivos estratégicos
3. El proceso estratégico
4. Formulación estratégica
5. Análisis estratégico (en la dinámica de la gestión empresarial)
6. Desarrollo de la estrategia
7. Formación e implementación de la estrategia
8. El cuadro de mando integral (CMI)
9. Trabajo Final

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE PERSONAL Y HABILIDADES DIRECTIVAS

1. Equipos de trabajo: aspectos contextuales
2. Dirigir/gestionar un equipo de trabajo
3. Empowerment: conseguir lo mejor de tu equipo y colaboradores
4. Dirigir tu equipo con eficacia: estrategias
5. Trabajo Final

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

1. La negociación: Definición y características
2. Estrategias y tipos principales de negociación
3. Fases de la negociación
4. Tácticas de negociación: De desarrollo y de presión
5. Negociaciones internacionales
6. Negociaciones colectivas: Definición y características
7. Trabajo Final

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MARKETING

1. Marketing estratégico
2. Marketing
3. Marketing integrado de comunicación
4. Las promociones de ventas
5. Análisis cuantitativo en las decisiones comerciales
6. Precios
7. Trabajo Final

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ECOMMERCE

1. Introducción al eCommerce
2. Nuevas tecnologías y cadena de valor
3. Gestión empresarial
4. Publicidad y marketing
5. Atención al cliente, logística y sistemas de pago
6. Sistemas de seguridad y aspectos legales
7. Presente y futuro del eCommerce
8. Trabajo Final

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PUBLICIDAD

1. Introducción a la publicidad
2. Fundamentos de la publicidad
3. Desarrollo de campaña
4. Consumidores y psicología publicitaria
5. La nueva publicidad
6. Trabajo Final

UNIDAD DIDÁCTICA 7. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

1. Introducción a la responsabilidad social corporativa
2. Grupos de interés o stakeholders
3. Comunicación y transparencia
4. Ámbitos de actuación
5. Trabajo Final

UNIDAD DIDÁCTICA 8. COMERCIO

1. Teorías del comercio internacional
2. La ventaja competitiva de las naciones
3. Organización mundial del comercio (OMC)
4. Globalización económica y economías nacionales
5. La negociación internacional y el comercio exterior en España
6. Trabajo Final

UNIDAD DIDÁCTICA 9. PNL (PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA)

1. Introducción a la PNL
2. Presuposiciones de la PNL, feedback y objetivos
3. Sistemas representacionales, accesos oculares, empatía, rapport y claves sensoriales
4. Metamodelo del lenguaje, calibración, estado asociado / disociado y anclajes
5. Submodalidades, hipnosis e inteligencia emocional
6. Resolución de conflictos, metáforas, modelo POPS avanzado y las creencias
7. Trabajo Final

UNIDAD DIDÁCTICA 10. COACHING EMPRESARIAL

1. Coaching: bases y fundamentos
2. Tipos de coaching y coaching en las organizaciones
3. Proceso de coaching y metodologías
4. Marco teórico y otras herramientas para el coaching
5. Trabajo Final

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA VENTA

1. La actividad comercial. Fundamentos Básicos.
- 2.- La acción de ventas.
- 3.- Técnicas de ventas.
- 4.- Estrategias de ventas.
- 5.- Las objeciones en la venta.
- 6.- La fuerza de ventas.
7. Trabajo Final.

**UNIDAD DIDÁCTICA 12. LOS CLIENTES Y SU COMPORTAMIENTO.
GESTIÓN DEL CLIENTE.**

1. Estrategia centrada en el cliente.
2. Gestión de los clientes. Perfil generacional.
3. Las teorías de Philip Kotler.
4. Los roles del comprador.
5. Tipos de clientes.
6. Los clientes difíciles y enojados. Estrategias psicológicas.
7. Captar, retener y fidelizar clientes.
8. Trabajo Final.

UNIDAD DIDÁCTICA 13. LA VENTA CONSULTIVA.

1. Introducción.
2. La venta consultiva.
3. El proceso de venta consultiva.
4. Habilidad consultiva. Indagar con preguntas.
5. El “Elevator Pitch”.
6. “Buyer persona” y el embudo de ventas.
7. La entrevista comercial.
8. Trabajo Final.

UNIDAD DIDÁCTICA 14. DESARROLLO PERSONAL Y ESTRATEGIAS EN EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS.

1. Introducción.
2. Hábitos de la gente altamente efectiva.
3. Influir en las personas y ganar “amigos”.
4. La ventana de Johari.
5. Gestión del tiempo.
6. Habilidades de comunicación.
7. Claves de una comunicación eficaz.
8. Los axiomas de Paul Watzlawick.
9. El lenguaje corporal.
10. Branding personal.
11. Trabajo Final.

UNIDAD DIDÁCTICA 15. LAS REDES DE MERCADEO.

1. Introducción.
2. Definición de Mercadeo en Red.
3. Relación entre el Mercadeo en Red y el desarrollo personal.
4. El Plan de Compensación.
5. Cómo diseñar un plan de compensación.
6. Apalancamiento y Duplicación.
7. Diferentes enfoques y estrategias.
8. Trabajo Final.

UNIDAD DIDÁCTICA 16. DESARROLLO DEL NEGOCIO DE REDES DE MERCADEO.

1. Introducción.
2. Construcción de relaciones. Prospectos.
3. Educar al prospecto. Invitación.
4. Presentación de la oportunidad.
5. Seguimiento.
6. Ayudar a los prospectos. Cierre.
7. Guiando al nuevo distribuidor. Plan de acción.
8. Trabajo Final.

¿QUÉ VAS A CONSEGUIR CON ESTE MÁSTER?**IMPULSAR TU CARRERA PROFESIONAL**

Adquirirás los conocimientos (estrategia, marketing digital, técnicas de negociación, publicidad...) que necesitas para ser un experto y llegar a lo más alto:

- Refuerza tu CV y conviértete en un profesional más valorado por las mejores empresas.
- Aumenta tu empleabilidad.
- Aprende a innovar en tu trabajo actual.
- Aprende a pensar y hablar como un Director Comercial experto en Marketing y Ventas.
- Entiende el ecosistema actual más innovador.
- Complementa tu formación especializada o técnica.

MEJORAR TU EMPRESA

Obtendrás el conocimiento y desarrollarás las habilidades clave para convertir una empresa del montón en una empresa ganadora:

- Definir objetivos.
- Diseñar propuestas de valor para diferenciarte y crecer.
- Aprenderás a innovar en tu modelo de negocio.
- Gestiona mejor tus equipos comerciales.
- Aprenderás a vender más y mejor.
- Entenderás la importancia del Marketing para cualquier actividad.

DESARROLLAR TU PROPIO NEGOCIO DE REDES DE MERCADEO

Te guiamos paso a paso para que empieces desde cero.

- Aprende a desarrollar Redes de Negocio.
- Aumenta la productividad de tus Redes de Negocio.
- Harás crecer tus ingresos residuales. Sin límites.
- Duplicación, duplicación y duplicación.
- Aplicarás todas estas habilidades a tu carrera corporativa.
- Gestionarás tu negocio de Mercadeo en Red desde el punto de vista empresarial (marketing, estrategia, publicidad, comercio electrónico...)

MODALIDAD

100 % ONLINE.

Una vez recibida tu matrícula enviaremos a tu correo electrónico las claves para acceder al Campus Virtual, donde encontrarás todo el material de estudio necesario.

Fecha de inicio: a elegir.

Tú decides cuándo empezar, y dónde estudiar.

Duración: 12 meses.

Dispones de 1 año para finalizar el Máster. No obstante, podrás solicitar cuantas prórrogas necesites por diferentes motivos justificados.

Conforme vayas avanzando en el programa irás recibiendo los diferentes títulos.

Precio: 275,00 €

TITULACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá una cuádruple titulación emitida por nuestra **Escuela de Negocios**:

Título del **Máster en Administración de Empresas, Dirección Comercial y Marketing.**

Título de **Experto Universitario en Network Marketing Project Management.**

Diploma de **Especialización en Coaching Empresarial y PNL.**

Diploma de **Experto en Técnicas de Venta Consultiva.**