

POSTGRADO EN
**DIRECCIÓN DE
VENTAS**
[PSDV]



+ 55 años

formando profesionales globales en marketing, management y tecnología

Fundada en 1965 con la misión de formar profesionales que den respuesta a las necesidades cambiantes de la Empresa y la Sociedad desde un punto de vista ético. Nuestra alta vinculación con el entorno empresarial nos ha facilitado enlazar docencia y realidad empresarial, dotando a todos los programas de la flexibilidad que permite al alumnado salir de nuestras aulas realmente capacitado para enfrentarse a los retos actuales de organizaciones modernas con posibilidades reales de éxito, siendo además motores de cambio en las mismas.

Son más de cinco décadas en las que hemos generado programas innovadores impartidos por un profesorado cualificado de excelente perfil académico, probada experiencia docente y reconocida trayectoria profesional. Además, promovemos un elevado número de actividades donde contamos con la presencia de relevantes miembros de la empresa: conferencias, foros, masterclass, practice days, etc.



+62.000
Antiguos
alumnos



12 Campus en España
y alianzas estratégicas
en 5 continentes



Acuerdos con
+125 universidades
en 4 continentes



Primeras posiciones
en rankings
empresariales













La calidad de nuestros programas está avalada por acreditaciones y certificaciones nacionales e internacionales:



Rankings y Reconocimientos

[Posicionados entre los mejores]

Importantes medios de comunicación nacionales e internacionales, así como otras instituciones de prestigio, han reconocido la calidad de los programas de ESIC, premiando su liderazgo y situándolo en las primeras posiciones de múltiples rankings.

																			
83		26		22		4		24		1		2		87					
Global Escuela de Negocios		Global Executive MBA		Europa Escuela de Negocios		Global Finanzas		Global MBA		España Escuela de Negocios		Ibero América Innovación Digital		Global Escuela de Negocios					
																			
1		5		27		5		1		1		1		3					
Ibero América Marketing Digital Online		Ibero América Centro de Formación Online		Global Escuela de Negocios		Global Mayor selección de programas en áreas de Marketing, Tecnología y Ventas		España Marketing		España Comercio Exterior		España Publicidad y Comunicación		España Recursos Humanos					
																			
33		20		40		10		33		56		50		51		41		48	
Europa Executive MBA		Europa Business Analytics		Europa MBA		Europa Logística		Europa Marketing		Europa Finanzas		Europa Management		Global MBA especialidad en Marketing		Global Executive MBA		Global Escuela de Negocios	
																			
2		2		63				2		64									
España Empresa con mayor reputación en el Sector Formación		España Universidad y Escuela de Negocios con mayor capacidad para atraer y retener talento		España Eduardo Gómez Martín, Director General de ESIC, Líder de empresa				España Universidad y Escuela de Negocios en Responsabilidad y Gobierno Corporativo		Global Escuela de Negocios									

 Institucional

 Escuela de Negocios

POSTGRADO EN

DIRECCIÓN DE VENTAS [PSDV]

DIRIGIDO A

Gestores y responsables comerciales con alto potencial que desarrollen su actividad en la gestión de:

- > Un territorio, zona o región.
- > Canales directos o indirectos.
- > Clientes en mercados de consumo, servicios o industriales.
- > Grandes cuentas, PYMES o mercados residenciales.
- > Servicios post-venta.

OBJETIVOS

- > Aportar a los asistentes una visión global de la dirección de ventas trabajando las diferentes estrategias empresariales que afectan al área, incorporando las características de los nuevos consumidores y los nuevos modelos de negocio.
- > Formar a los asistentes en el diagnóstico, creación y desarrollo de equipos de venta eficientes conforme a los mercados y evolución de la empresa actual.
- > Sensibilizar a los asistentes para la integración de las herramientas y canales digitales en las estrategias y en los procesos comerciales.
- > Trabajar con los asistentes las diferentes técnicas y herramientas que les permitan elaborar un plan de ventas integral acorde con los objetivos y estrategias empresariales.
- > Gestionar los elementos clave de la función de ventas que se concretan en la cuenta de resultados de la empresa.



FACTORES DIFERENCIALES

El PSDV responde con garantías a las exigencias de mercados cada vez más competitivos y dinámicos, y a la creciente demanda de directivos comerciales, apoyándose en los siguientes factores clave:

- › Competencias estratégicas y directivas.
- › Liderazgo de equipos.
- › Organización ágil y flexible de estructuras comerciales.
- › Integración de los nuevos perfiles.
- › Incorporación transversal del componente digital, estratégico y operativo.
- › Gestión de clientes a través de fidelización y creación de valor.
- › Capacitación en análisis y toma de decisiones económico-financieras.

TRANSFORMATIVE LEARNING

Nuestro ecosistema formativo se desarrolla mediante 4 ejes de actuación:

Student Centered Learning

Busca el aprendizaje autónomo y responsable para el desarrollo de un pensamiento crítico aplicado a todo el proceso:
proyectos – análisis – feedback – acción

Power to Choose

El alumnado puede elegir el proceso de aprendizaje y especialización que mejor se adapte a sus circunstancias personales o profesionales



TRANSFORMATIVE LEARNING

Un robusto modelo pedagógico progresivo

Para desarrollar las competencias demandadas en cada momento independientemente de la experiencia y conocimiento de entrada de los alumnos. Todo bajo un modelo que combina el estudio autónomo con las asignaturas elegibles y las experiencias empresariales

Campus Infinito









El aula tradicional se combina y da paso a otros espacios físicos o virtuales; todo pensado en función de dónde se adquieran y desarrollen mejor las competencias

METODOLOGÍA

Transformative Learning by ESIC

es un nuevo ecosistema formativo que persigue el desarrollo profesional y personal del alumnado dentro de los máximos estándares de calidad académica, docente y que refuerza la interacción constante entre alumnos, profesorado, la realidad empresarial y otras áreas y servicios de la Escuela.

¿En qué consiste?

-  Materiales de apoyo asíncrono, vídeos, lecturas, etc.
-  Sesiones online síncronas
-  Autoevaluación
-  Aplicación de casos de estudios y retos
-  Apoyo tutorizado y feedback
-  Actividades prácticas y experienciales
-  Sistema de evaluación que combina la demostración de logros individuales y grupales
-  Proyecto final tutelado



ESTRUCTURA ACADÉMICA

El formato híbrido permite al alumnado personalizar y flexibilizar el aprendizaje a través de un permanente “training”. En el modelo de aula híbrida, la tecnología se integra como un elemento más del proceso de aprendizaje que garantiza la continuidad de la formación en todo momento.

Los módulos formativos desarrollan las competencias esenciales, genéricas y comunes, y profundizan sobre las competencias específicas, especializadas y propias de una función o posición concreta.

1 ASIGNATURAS

El área comercial en la organización de la empresa

Conceptos estratégicos clave de la función de ventas. Establecer las necesarias y evidentes relaciones de las ventas con el marketing y con el resto de las áreas funcionales de la empresa.

La integración de los canales digitales en la estrategia comercial

Conocer cómo se pueden integrar los nuevos canales digitales en las estrategias de prospección y captación, convertir los datos en información valiosa y analizar las métricas y los sistemas de control para la correcta toma de decisiones.

La gestión económico-financiera de la Dirección de Ventas

Trabajar los estados financieros (balance y cuenta de resultados) y conocer el impacto de las decisiones comerciales en la rentabilidad de las operaciones y en la empresa en su conjunto.

La dirección del equipo de ventas

Desarrollar los aspectos clave y específicos de la dirección de equipos comerciales desde una perspectiva de gestión eficaz de los RR.HH.

Previsión de ventas y determinación de objetivos

Presentar la metodología de previsión de ventas y de determinación y asignación de objetivos y cuotas a cada uno de los componentes del equipo.

Organización de ventas, sistemas, modelos y canales de venta

Analizar los diferentes sistemas de venta y canales al servicio de la dirección de ventas, los distintos modelos de organización comercial y las metodologías para su correcto dimensionamiento de acuerdo con los aspectos más relevantes de la gestión de los clientes en un contexto omnicanal con criterios de creación de valor.

Gestión estratégica y operativa de la cartera de clientes

Trabajar herramientas de identificación, clasificación y gestión de clientes, desarrollando modelos de análisis de cartera que faciliten una más eficaz acción comercial y eficiencia en el foco de las acciones de desarrollo, fidelización y desvinculación de clientes.

Competencias y habilidades del Director de Ventas

Trabajar las habilidades que están presentes en el día a día de una dirección de ventas, con un doble enfoque de cliente interno-externo.

Plan de Ventas

Desarrollar y trabajar la estructura del plan de ventas como elemento fundamental de planificación, seguimiento y control de la actividad comercial.

2 PROYECTO FINAL

El proyecto final es un proyecto empresarial real que supone un desafío en el que el estudiante debe demostrar que se han cumplido los objetivos de aprendizaje y desarrollado todas las competencias del programa.

TOTAL: 18 CRÉDITOS

CLAUSTRO DE PROFESORES

Constituido por profesionales de la formación, la consultoría y la dirección comercial y de ventas que integran la experiencia y la docencia fomentando la aplicación práctica del programa.

Covadonga Alonso Melgar

Licenciada en Ciencias Empresariales, UCM. Miembro del Instituto Español de Analistas Financieros (IEAF). Consultora-formadora de las áreas de Executive Education y Postgrado de ESIC en el ámbito financiero. Socia Directora de MRCA.

David Arrimadas Gómez

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Programa Superior de Dirección de Ventas (PSDV), ESIC. Vice President Sales Development Europe de DHL Express Global Management. Anteriormente ha ocupado diferentes puestos de responsabilidad comercial en DHL.

Luis Cadenas Liñeira

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Licenciado en Administración de Empresas, University of Lincolnshire & Humberside. Graduado en Comunicación Eficaz y Relaciones Humanas, FDC. Consultor-formador del área de Executive Education de ESIC. Anteriormente: Consultor Director de Excelencia. Adjunto a Dirección del Banco Sabadell.

Agustín de Alonso Lobato

Licenciado en Filosofía, UNED. Licenciado en Ciencias de la Información, UCM. MBA, IE. Master in Science of Project Management, George Washington University. Programa de Especialización MBA, Harvard Business School. Socio Director en varias empresas de consultoría nacionales. Anteriormente ocupó puestos de responsabilidad en NCR Corporation, AT&T Corporation y VISA International.

Arancha de la Cámara López

Licenciada en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Máster en Dirección de Recursos Humanos, EADA. Acreditada en coaching ejecutivo por ICF, AECOP y FIACE. Formadora, coach ejecutiva y coach de equipos con amplia experiencia en creación y dirección de equipos comerciales. Anteriormente: Directora Comercial de Infoempleo (Grupo Vocento). Sales Team Leader de American Express.

Jesús Ferradas González

Ingeniero Agrónomo y Técnico Agrícola, Universidad de Lugo. Máster en Marketing Estratégico, Universidad de St. Louis (USA). Director General de Advance. Anteriormente: Director de División en Saprogal ConAgra. Director Regional de Gallina Blanca Purina. Director de Marketing Portugal de Raslton Purina.

Manuel García Palomo

Licenciado en Psicología, Universidad de Sevilla. Máster en Gestión de Recursos Humanos, Universidad de Sevilla. Certificación Profesional de Coaching por la International Coaching School. Consultor-formador de ESIC en desarrollo de habilidades de dirección.

Javier González Galán

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Certificado como Coach por Tavistock (Londres). Consultor-formador del área de Executive Education de ESIC. Anteriormente: Director Comercial Argentina en Seritemp. Gerente Regional de RACE. Adjunto a Dirección del Banco Sabadell.

Juan Luis González López

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Honours Degree en Administración y Dirección de Empresas, Universidad de Lincolnshire & Humberside. MBA, Universidad Camilo José Cela. Máster en Marketing Estratégico y Comercio Electrónico, Dublin Business School. Fundador y Director General de Orange3. Anteriormente: Director TBU Commercial para España y Portugal de Goodyear Dunlop Tires.

Doroteo González Pastor

Licenciado en Ciencias Empresariales, Especialidad Gestión Comercial y Marketing. Máster en Marketing y Comunicación, IDE. Socio Director de IMD Soluciones. Anteriormente: Director General del Grupo Hadas y de NQA Global Assurance.

Pedro González Villalba

Master Life and Corporate Coach, European Coaching Center. Executive MBA, IE. Director Gerente de S&M Team. Anteriormente: Director Nacional de Ventas del Grupo MGO. Gerente de Ventas de AUNA.

Miguel Ángel Luquín Casañal

Dirección de Ventas, ESADE. Director Comercial, Marketing y Comunicación de Lecitrailer. Más de 14 años de experiencia como director de ventas en multinacionales, en la selección, formación y dirección de equipos comerciales y en la apertura de mercados internacionales.

Javier Molina Acebo

Máster en Alta Dirección de Empresas, URJC. Máster en Dirección Comercial y Marketing, ESIC. Máster en Dirección Financiera, ESIC. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Honours Degree In Business Administration, Humberside. Diplomado en Investigación Comercial, AEDEMO. Miembro del Consejo de la Escuela de Ventas de ESIC. Steering & Board Committee. Advisory & Development Unit de Gesvelice Net Partners. Miembro del Consejo de varias organizaciones. Anteriormente: Central Sales Director, Grupo ACS. Sales Manager, France Telecom. Adjunto Dirección Red Comercial, Banco Santander.

Joaquín Monzó Sánchez

Licenciado en Marketing y Dirección de Empresas, Marketing & Business. Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, ESIC. Socio Director de Monzoconsulting.

Ignacio Pérez Jiménez

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, UCM. Censor Jurado de Cuentas por Oposición. Consultor-formador del área de Executive Education de ESIC. Anteriormente: Country Manager en Comunitel. Director de Planificación, Inversiones y Control del Grupo INI. Director Financiero del Grupo Iberia. Director de Planificación y Control en Empresa Nacional Bazan.

Juan Ignacio Pérez Martín-Sequeros

Ingeniero Superior Industrial, UPM. Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, ESIC. Executive MBA, IE. Coach Ejecutivo, Sistémico y PNL, Certificado PCC por ICF y CORAOPS. Consultor y formador en ESIC y en más de 100 empresas, coach ejecutivo y de equipos. Anteriormente: Managing Director, Director de Marketing, Director de Ventas y Director de Desarrollo de Negocio, en empresas como ESRI España, Atos Origin o Sun Microsystems.

José Luis Pérez-Pla Westendorp.

Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos, UPM. Máster en Gerencia de Empresas, IE. Programa de Competitividad Empresarial, London Business School. Director-Consultor Senior en las áreas de estrategia, marketing y venta consultiva y Responsable de Desarrollo en Tea-Cegos. Anteriormente: Director General de M.D. Smash. Vicepresidente de Organizational Dynamics.

Xefa Alonso

Licenciada en Pedagogía / Master en RRHH. Consultora de desarrollo de personas y coach en ESIC.

Arturo Caneda

Graduado en Sociología. Consultor en Cegos, Escuelas de Negocios y Universidades y ex Director Managing en TCT.

Alfredo Collado Adam

CCII Marketing and Advertising Speciality. Consultor Comercial en CSB Computer Sciences Brand y ex Account Manager en KODAK.

Ariadna Collazos

Licenciada en Advertising & PR. Head Of Digital en Agencia Tango y ex Digital Strategist en Ogilvy.

Oscar Cubillo Sánchez

Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado / Programa Superior de Dirección de Ventas en ESIC. Director de Desarrollo de Negocio y Experiencia de Cliente en EDP Solar.

Carlos Giménez Borrajo

Licenciado en Administración de Empresas / Máster en Auditoría / Máster de Coaching. Socio Administrador en ADD Consultores.

Jesús Hernández Ruiz

Doctor en Business Administration, Universidad Rey Juan Carlos. MBA, ESIC. CEO en A04Media y ex Country Manager en Yoc AG.

Roberto Peris García

Ingeniero Industrial / Máster en GESCO / PDD. Managing Director en ARNION SL y ex Mentor en Play2Speak.

Madrid

914 52 41 00

info.madrid@esic.edu

Barcelona

934 14 44 44

info.barcelona@esic.edu

Valencia

963 61 48 11

info.valencia@esic.edu

Sevilla

954 46 00 03

info.sevilla@esic.edu

Zaragoza

976 35 07 14

info.zaragoza@esic.edu

Málaga

952 02 03 69

info.malaga@esic.edu

Pamplona

948 29 01 55

info.pamplona@esic.edu

Bilbao

944 70 24 86

formacion@camarabilbao.com

Granada

958 22 29 14

master@esgerencia.com

SEPTIEMBRE 2021