

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



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.

Forbes

1	1	1	1
España Nuevos graduados y jóvenes profesionales	España Directivos de alto nivel	España MBA	España Programas Executive

ELMUNDO

1	1	3	4
España Marketing	España Comercio Exterior	España Recursos Humanos	España Comunicación Corporativa

Bloomberg Businessweek

23
Europa Escuela de Negocios



12	34	34	34	50
Europa Logística	Europa Executive MBA	Europa Business Analytics	Europa Marketing	Europa Management

51	64	51
Europa MBA	Europa Finanzas	Global MBA especialidad en Marketing



40	87
Global Escuela de Negocios	Global Escuela de Negocios



5	19
Global Mayor selección de programas en áreas de Marketing, Tecnología y Ventas	Global Escuela de Negocios

37	41	47	49	85
Global Executive MBA	Global Management	Global Marketing	Global Finanzas	Global Escuela de Negocios



4	24	30	41
Global Finanzas	Global MBA	Global Escuela de Negocios	Global Executive MBA

1	5
Ibero América Marketing Digital Online	Ibero América Centro de Formación Online

5
Ibero América Innovación Digital



2	2	2	57
España Empresa con mayor reputación en el Sector Formación	España Universidad y Escuela de Negocios con mayor capacidad para atraer y retener talento	España Universidad y Escuela de Negocios en Responsabilidad y Gobierno Corporativo	España Eduardo Gómez Martín, Director General de ESIC, Líder de empresa

POSTGRADO EN

DIRECCIÓN DE VENTAS [PSDV]

Con más de 190 ediciones y más de 3.300 alumnos a nivel nacional, el PSDV aporta una visión global de la dirección de ventas, trabajando las diferentes estrategias empresariales que afectan al área, incorporando de componente digital, las características de los nuevos consumidores y los nuevos modelos de negocio e ventas.

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

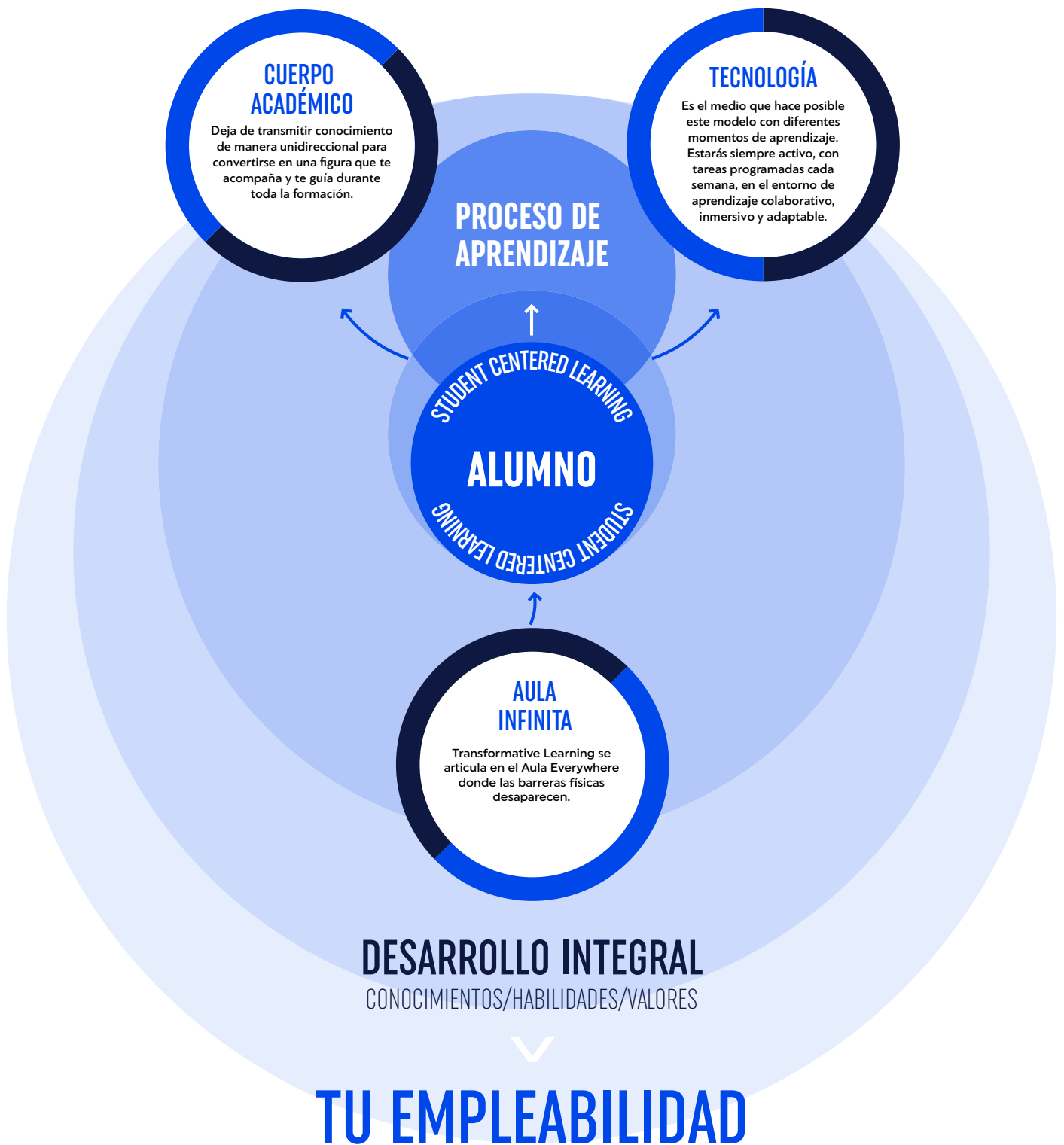
- > Aportar a los asistentes una visión global de la dirección de ventas trabajando las diferentes estrategias empresariales que afectan al área, incorporando las características de los nuevos consumidores y los nuevos modelos de negocio.
- > Formar a los asistentes en el diagnóstico, creación y desarrollo 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











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

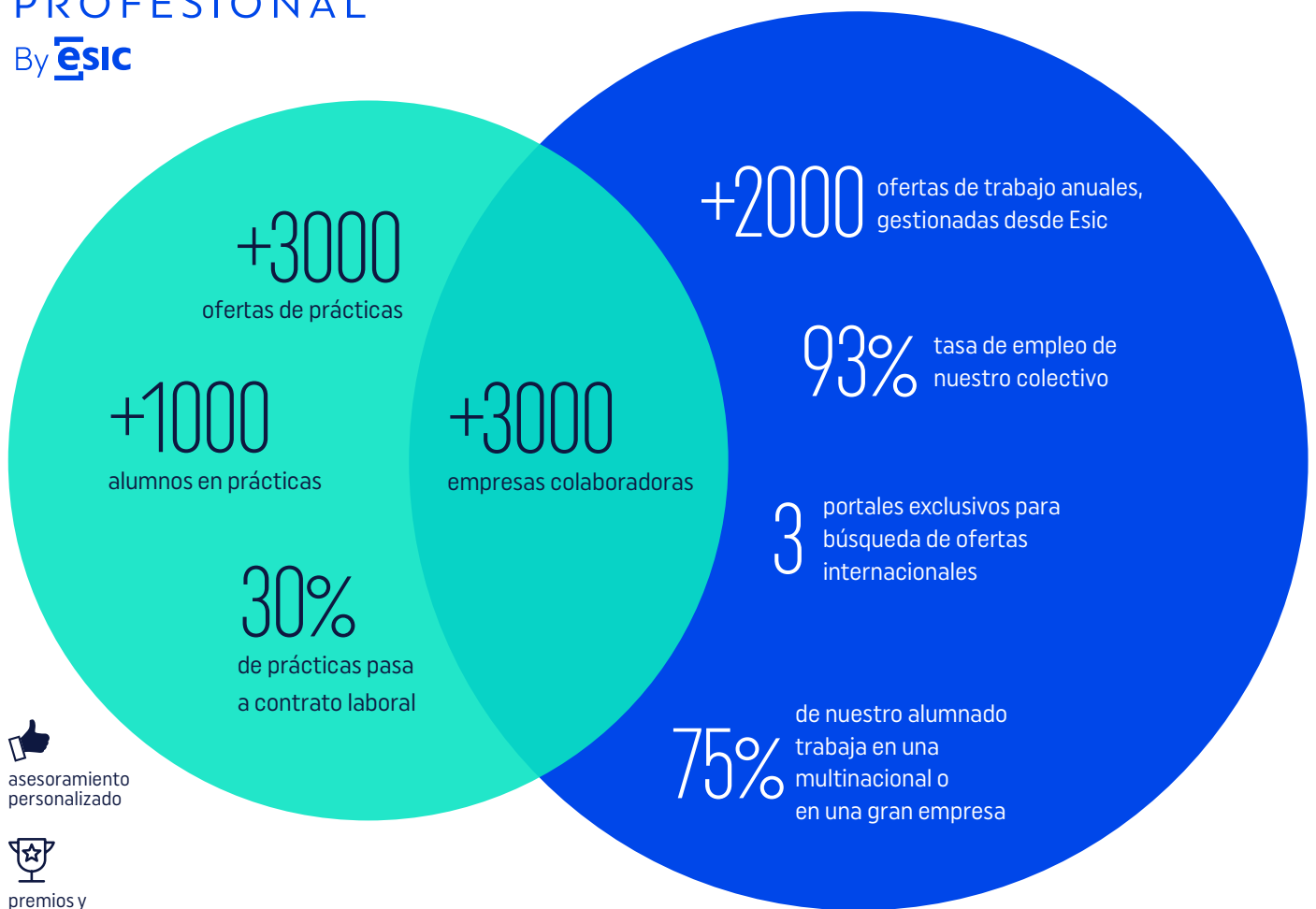
El proyecto final es un proyecto empresarial real que supone un desafío en el que el estudiante debe demostrar que se han cumplido los objetivos de aprendizaje y desarrollado todas las competencias del programa.

TE PREPARAMOS PARA TRABAJAR EN LAS MEJORES EMPRESAS DEL MUNDO



PRÁCTICAS EN EMPRESAS

Potenciamos la presencia del alumnado en las empresas, facilitando la aplicación de conocimientos teórico/prácticos mediante la realización de prácticas.



 asesoramiento personalizado

 premios y concursos para emprendedores

 talleres de emprendimiento

 charlas y encuentros con emprendedores

 incubadora de ideas

 networking entre emprendedores

 foros de inversores

EMPRENDEDORES

ESIC Business School genera, impulsa e integra las acciones para el fomento del emprendimiento, proporcionando apoyo y formación. Desarrolla actividades y programas en el ámbito de la creación de empresas para apoyar las iniciativas empresariales de nuestros estudiantes y contribuir a su consolidación.

CARRERAS PROFESIONALES

Durante toda tu trayectoria desde Carreras Profesionales, te formamos y asesoramos en materia de empleabilidad, apoyándote en la búsqueda de oportunidades mediante el acceso a un portal de empleabilidad exclusivo y la organización de ferias de empleo y eventos de reclutamiento.



ÁREA DE IDIOMAS

[profesionales globales]

ESIC Idiomas está concebido para facilitar una experiencia interesante, agradable y provechosa que permita alcanzar metas de comunicación internacional en el ámbito profesional, académico o personal.

ESIC Idiomas está acreditado para la realización y evaluación de las principales pruebas nivel reconocidas internacionalmente: TOEFL, TOEIC, Cambridge General English y Cambridge Business English Certificates (BEC). Además ofrece formación en otros idiomas como alemán, francés, chino y español para extranjeros (acreditada por el Instituto Cervantes).

Centro preparador y examinador oficial



Empresas y profesionales

- Cursos anuales
- Programas a medida
- Programas específicos
- Intensivos
- Individuales
- Conversación

Nuestro presente es bilingüe, multicultural y global...
nuestros alumnos también lo son.

Recorridos internacionales



Contamos con múltiples destinos donde podrás completar tu formación

DESARROLLO INTERNACIONAL

[global + multicultural]

Reforzamos nuestra oferta educativa con la posibilidad de completar con una experiencia internacional el itinerario curricular elegido. Para ello, disponemos de acuerdos de colaboración e intercambio y programas internacionales con:

+40 países de destino

acuerdos con +125 universidades

+500 alumnos

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

GRANADA

958 22 29 14

master@esgerencia.com

MARZO 2022