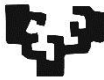


eman ta zabal zazu



Universidad  
del País Vasco

Euskal Herriko  
Unibertsitatea

Curso de  
Extensión  
Universitaria

# DIRECCIÓN DE VENTAS Y GESTIÓN DE EQUIPOS

[www.ehu.eus](http://www.ehu.eus)



---

## PRESENTACIÓN Y OBJETIVOS

---

Este curso responde a la demanda de formación vinculada con la dirección de ventas y la gestión de equipos comerciales. Se ha detectado que hay un gran número de profesionales que cuentan con una gran experiencia en ventas, pero carecen de formación específica universitaria en esta materia y/o precisan una actualización formativa. Esta titulación ofrece una formación específica que permite adquirir

nuevos conocimientos, capacidades y competencias vinculadas a la profesión de la gestión y dirección de ventas. Esta formación permitirá a las personas que lo cursen una recualificación especializada en ventas, actualización y adaptación a las nuevas tendencias y exigencias de la profesión y permite formación universitaria a personas que carecen de ella.

---

## CONTENIDO

---

Planificación comercial y plan de ventas

Técnicas y procesos de venta consultiva

*Social Selling*

Herramientas, procesos y prácticas de negociación comercial

Relaciones con grandes clientes en

mercados de consumo y la figura del KAM

Finanzas para no financieros

Fijación de precios

Liderazgo y gestión de equipos

Dirigido a profesionales mayoritariamente en activo.

---

## TE BUSCAMOS A TÍ

---

Buscamos personas con vocación por la dirección comercial y la gestión de equipos de ventas, preferentemente personas en activo. Si quieres adquirir conocimientos prácticos de la dirección comercial o deseas

actualizarte para afrontar los nuevos retos de la profesión y progresar en su desarrollo profesional, este es el curso diseñado a medida para ti. Esta formación está vinculada con el Máster en Marketing y Ventas.

---

## SALIDAS PROFESIONALES

---

Esta formación responde a la demanda creciente de perfiles profesionales con especialización en la dirección comercial y gestión de equipos de venta. Este curso de

formación universitaria te permite progresar en tu desarrollo profesional adaptándote al nuevo entorno empresarial.

---

## REQUISITOS

---

Personas con experiencia laboral en Dirección de ventas.

---

## CARGA LECTIVA / DURACIÓN

---

| Materias Obligatorias | Materias Optativas | Trabajo Fin de Titulación | Total            |
|-----------------------|--------------------|---------------------------|------------------|
| 12 créditos ECTS*     | 0 créditos ECTS    | 2 créditos ECTS           | 14 créditos ECTS |

---

## INFORMACIÓN / INSCRIPCIÓN

---

|                      |  |
|----------------------|--|
| Horario:             | Viernes de 16:00 h a 21:00 h, y sábados de 8:45 h a 13:15 h  |
| Período lectivo:     | Del 3 de mayo al 22 de junio   |
| Órgano responsable:  | Empresa Institutua / Instituto de Economía Aplicada a la Empresa   |
| Lugar:               | Facultad de Economía y Empresa (Sarriko-Bilbao)  |
| Dirección:           | Avda. Lehendakari Aguirre, 83. 48015 BILBAO  |
| Teléfonos:           | 94601 7012 / 7069 / 7008   |
| Dirección académica: | Maite Ruiz Roqueñi, Unai Tamayo Orbeagozo, Jon Charterina Abando   |
| Correo electrónico:  | <a href="mailto:maite.ruiz@ehu.eus">maite.ruiz@ehu.eus</a> / <a href="mailto:unai.tamayo@ehu.eus">unai.tamayo@ehu.eus</a> / <a href="mailto:jon.charterina@ehu.eus">jon.charterina@ehu.eus</a> |
| Modalidad:           | Formación presencial   |
| Idioma:              | Castellano   |
| Precio Matrícula:    | 1.202 € (Seguro 4 €, a Consultar)  |

(\*) 1 Crédito ECTS equivale a 10 horas de clase, más 15 horas de trabajo personal

---

## ENTIDADES COLABORADORAS / PATROCINADORES

---

