

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



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:	maite.ruiz@ehu.eus / unai.tamayo@ehu.eus / jon.charterina@ehu.eus
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

