

eman ta zabal zazu



Universidad
del País Vasco

Euskal Herriko
Unibertsitatea

EKONOMIA
ETA ENPRESA
FAKULTATEA

FACULTAD
DE ECONOMÍA
Y EMPRESA

Edición 36 (2024-2025)

MÁSTER EN MARKETING Y VENTAS EXECUTIVE



www.ehu.eus



Organiza

**empresa
institutua**
Instituto de Economía Aplicada a la Empresa

Patrocina

Bizkaia
foru aldundia
diputación foral

Entidades colaboradoras

FESIDE
Fundación Emilio Soldevilla
para la Investigación y Desarrollo
de la Economía de la Empresa

Ekonomistak
Euskal Elkargoa - Colegio Vasco

C i i B

Si quieres potenciar tu desarrollo profesional, éste es tu Máster

El Máster en Marketing y Ventas es uno de los programas de posgrado más consolidados y prestigiosos de todo el Estado. Tiene ya un recorrido de más de tres décadas y debe su éxito a que es un Máster vivo y sometido a un proceso constante de mejora e innovación.

El Executive Máster en Marketing y Ventas está diseñado para potenciar y desarrollar competencias multidisciplinares en la dirección de marketing y de ventas.

Nuestro Máster te permite potenciar tu desarrollo profesional, tanto a nivel directivo como técnico e impulsar tu carrera profesional con la máxima eficacia, integrándote en una red de contactos profesionales de máximo interés.

Es un **Máster Executive**; es decir, está concebido para que sea compatible con el ejercicio profesional del alumnado, con prácticas en empresas o con otras actividades de interés profesional.

Objetivos

Se persiguen dos objetivos principales:

- Proporcionar una formación integral en marketing estratégico y operativo, marketing relacional y CRM, innovación y creatividad, marketing digital, dirección de ventas y negociación comercial o marketing internacional.

Es un programa interesante tanto para quien ya ocupa puestos de responsabilidad en marketing y/o dirección comercial y desea actualizar sus conocimientos, como para las personas que aspiren a hacerlo.

- Favorecer el desarrollo profesional de su alumnado a lo largo del tiempo, más allá de los meses que dura el Máster, a través de la promoción de una red de relaciones permanente.

En esta labor se centra parte del esfuerzo de dirección del Máster y es también crucial el trabajo de la Asociación Marketing Alumni, asociación de graduadas y graduados del Máster: www.asociacionmarketing.com

Requisitos

Bastan dos requisitos para cursar este máster: una titulación universitaria y motivación. No importa qué titulación sea, éste es precisamente uno de nuestros grandes valores. La diversidad de titulaciones y del alumnado genera un capital humano y relacional de gran potencial, riqueza e interés formativo.

¿A quién va dirigido nuestro Máster?

- Personas directivas de marketing, ventas y comunicación de todo tipo de organizaciones, que necesitan conocer clientes, tendencias y mercados en constante evolución y liderar su presencia exitosa en los mismos.
- Profesionales del ámbito del marketing y áreas comerciales o de ventas, que quieran avanzar en su desarrollo y carrera profesional o que quieran adquirir habilidades relacionadas con la dirección, el liderazgo en general y el conocimiento de clientes, consumidores, tendencias y mercados, más allá de la adquirida fruto de su experiencia personal y trayectoria profesional.
- Personas emprendedoras, propietarias de empresas o responsables de la Gerencia o la Dirección General, que quieran impulsar un cambio en sus organizaciones hacia un modelo basado en una escucha, conocimiento y adaptación permanente a los cambios de mercados y clientes.
- Personas con titulación universitaria de cualquier rama de conocimiento que, aunque aún no tengan experiencia profesional, deseen adquirir una especialización y formación sólida en materia de Dirección de Marketing y Comercial para impulsar su desarrollo profesional y/o complementar y completar su formación universitaria de grado.

¿Por qué elegir este Máster?

Estas son algunas razones por las que tú puedes elegir este máster:

- 1 Más de 30 años de experiencia** avalan nuestra profesionalidad y capacidad de mejora e innovación, para dar respuesta a las necesidades y demandas constantemente cambiantes de las empresas, los mercados y, por ende, las personas que cursan el Máster.
- 2 Más de 1.000 personas graduadas** que actualmente ocupan puestos de responsabilidad y capacidad de decisión en importantes empresas y organizaciones de nuestro entorno.
- 3 Calidad y diversidad de su profesorado**, con una perfecta combinación de profesorado de diferentes universidades y profesionales de empresa con gran prestigio.
- 4 Diversidad e interés de las empresas y organizaciones** que participan en él.
- 5 Título propio de la UPV/EHU, institución pública y sin ánimo de lucro con elevada vocación de servicio.**
- 6 Calidad, diversidad y valor de su alumnado.**
- 7 Posibilidad de simultanear el Máster con trabajo, prácticas extracurriculares y otras actividades de interés formativo o profesional.**
- 8 Máster presencial y contacto directo con el profesorado y profesionales en activo.**



“

El Máster es un soplo de aire fresco en cuanto a conocimiento y contenidos. Para mí, fue un trampolín en mi carrera profesional, primero en Eroski, y más tarde en Nike. Tan importante como eso, han sido las conexiones que he podido crear con el profesorado y con las compañeras y los compañeros de mi promoción.

”

Javier Vaz
Graduado Promoción 20

Strategic Account Director
in Nike

Programa del Máster

Programa completo y actualizado que comprende las siguientes áreas temáticas

01

Dirección de Marketing y Ventas

- Filosofía, función y proceso de marketing y ventas.
- La dirección de marketing y la dirección de ventas: áreas de decisión.
- El enfoque relacional en la estrategia y acción de marketing y ventas.
- Customer Value Management (CVM).
- Marketing estratégico: estrategia de cartera, estrategia de segmentación y posicionamiento.
- Marketing con valores: sostenibilidad, igualdad y responsabilidad.

02

Decisiones sobre Productos e Innovación

- Naturaleza, atributos y dimensiones del producto desde la óptica de marketing.
- Ciclo de vida y estrategia de marketing.
- Análisis de la cartera de producto: equilibrio y coherencia.
- Decisiones de packaging y marcas.
- Concepción, desarrollo y lanzamiento de nuevos productos.
- Estrategia y gestión de la innovación.

03

Branding y Comunicación

- Branding corporativo y de producto.
- Identidad de marca y posicionamiento.
- El plan de comunicación.
- El mix de comunicación: Herramientas de comunicación offline y online.

04

Marketing Digital

- Estrategias de marketing digital.
- WEB.
- SEO.
- SEM y otras formas de publicidad online.
- Redes sociales: SMM y SMO
- CRM y automatización.
- Analítica digital.
- Plan de marketing digital.

05

Inteligencia Artificial aplicada al Marketing y Nuevas Tendencias en Marketing y Ventas

- IA generativa aplicada a marketing y ventas.
- Prompting y herramientas de IA.
- Realidad virtual y realidad aumentada.

06

Trade Marketing y distribución comercial en la era omnicanal

- Canales y estrategias de distribución omnicanal.
- Introducción al e-commerce.
- La cadena de suministro.
- Relaciones fabricante-distribuidor en el canal de consumo: Trade marketing.
- Retailing mix y merchandising.

07

Dirección de ventas y decisiones sobre precios

- Finanzas para la dirección de marketing y negociación Comercial.
- Métodos de fijación de precios.
- Organización, dirección y política de venta.
- El proceso de venta consultiva.
- Social selling.
- Negociación comercial.
- Gestión de cuentas con grandes clientes y la figura del KAM.
- La gestión de compras.
- Plan de cliente y plan de ventas.
- Gestión de equipos comerciales.

08

Investigación y conocimiento de clientes y mercados

- El proceso de investigación Comercial.
- Conocimiento del cliente y soluciones CRM/CVM.
- Big Data: Recogida y análisis de información.
- Previsión de demanda.
- Neuromarketing.
- Casos y aplicaciones.

09

Plan de marketing y planificación estratégica

- Dirección estratégica y su relación con el plan de marketing.
- Valor, objetivos y contenido.
- Metodología y proceso de elaboración.
- Casos prácticos del plan de marketing.
- Emprendimiento.

10

Marketing Internacional

- El entorno y el SIM internacional.
- Gestión intercultural: El factor humano en la internacionalización.
- El mix y el plan de marketing internacional.

11

Marketing sectorial

- Marketing B2B.
- Marketing de servicios.

12

Habilidades de dirección comercial y marketing interno

- Marketing interno.
- Habilidades directivas.
- Personal branding.

13

Business & Marketing Game

- Juego de simulación empresarial.

14

Conferencias y visitas a organizaciones

- Visita a Inditex y Estrella Galicia.
- Ternua Group.

Conferencias

Las conferencias tienen una periodicidad mensual y nos permiten conocer en primera persona experiencias y excelentes profesionales que dirigen proyectos u organizaciones especialmente relevantes y de elevado interés. Las últimas conferencias celebradas han sido las siguientes.

Andoni Aldekoa
Director General EITB

Jokin Jiménez
Director General Ternua Group

Eudald Carbonell
Codirector Proyecto ATAPUERCA

Jon Fermín San Julián
CEO y fundador de Ore Esports

Sana Khouja
CEO y fundadora de Drink Zeena

Lander Trápaga
Responsable Arquitectura Data
& AI en MEDIAPRO

Inés Monguilot
Consejera Delegada de Kutxabank
Seguros

Juan Ignacio Vidarte
Director General Museo Guggenheim
Bilbao

Ernesto Ubieta
Director de Ventas UK Hilti

Antón Pradera
Presidente de CIE Automotive

Herbert Diess
ExCEO de Volkswagen y Presidente
de Infineon

Maidor Hormaza
Directora de marketing
de Kaiku

Leire Barañano
Directora general de Neiker

José Poza
Presidente Stelum Capital –
MÁSMÓVIL

Iñaki Ruiz
Director Publicidad Laboral
Kutxa/Presidente Colegio Vasco
de Economistas

Conferencias con visita a empresas



Visita a Inditex



Visita a Estrella Galicia



Visita a Ternua Group



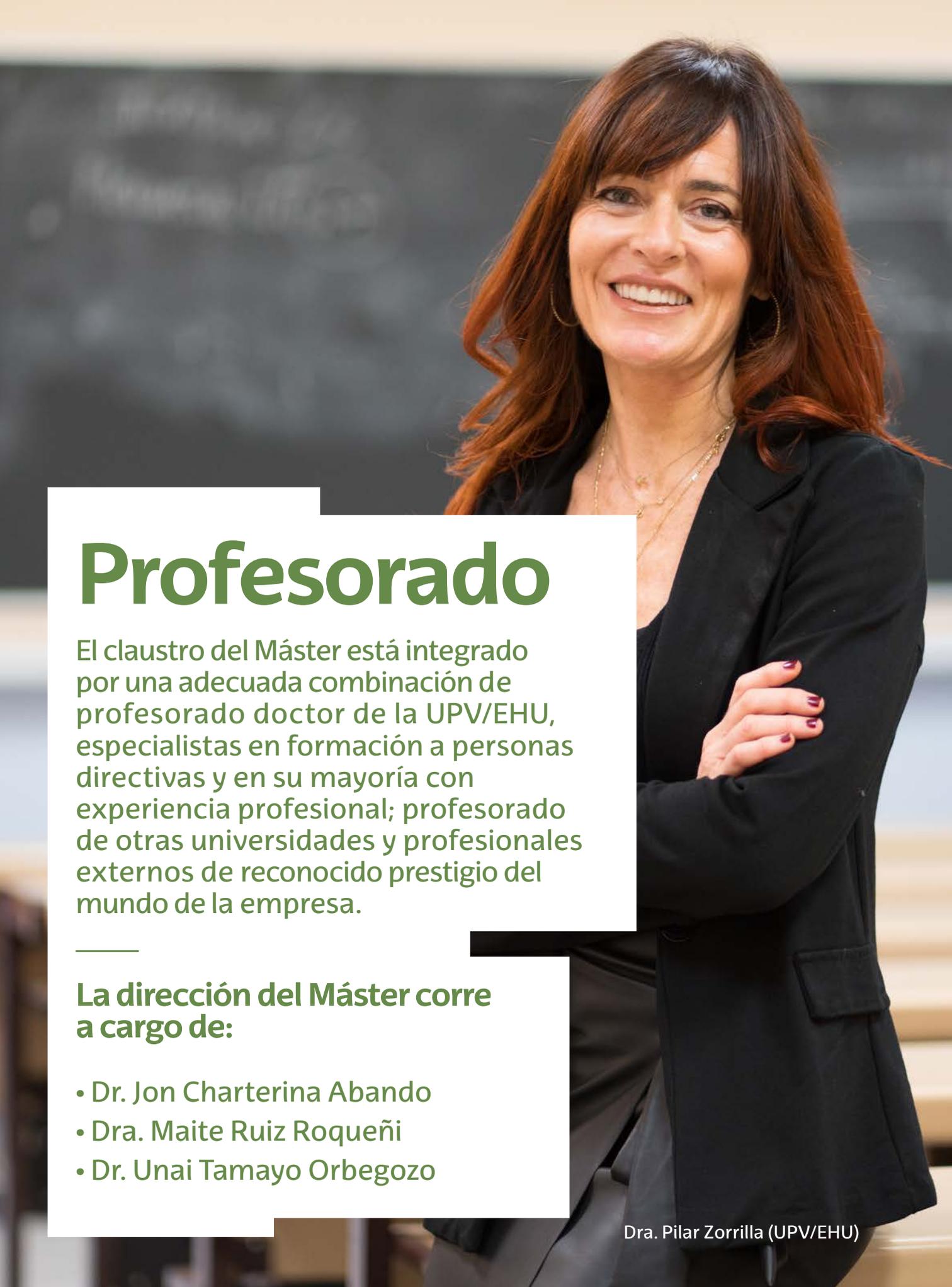
“

Gracias al Máster comencé a trabajar en una importante empresa vasca, realizando proyectos de marketing digital. Esto, a su vez, me permitió dar el salto al apasionante proyecto en el que estoy centrado en la actualidad y que me está permitiendo alcanzar importantes logros profesionales.

”

Juan Beitia
Graduado Promoción 24

Responsable de
Marketing Digital en Guuk



Profesorado

El claustro del Máster está integrado por una adecuada combinación de profesorado doctor de la UPV/EHU, especialistas en formación a personas directivas y en su mayoría con experiencia profesional; profesorado de otras universidades y profesionales externos de reconocido prestigio del mundo de la empresa.

La dirección del Máster corre a cargo de:

- Dr. Jon Charterina Abando
- Dra. Maite Ruiz Roqueñi
- Dr. Unai Tamayo Orbeagozo

Profesorado de la UPV/EHU

Dra. Covadonga Aldamiz-echevarría
Dra. M^a Gloria Aparicio
Dra. Amaia Bañales
Dr. José Juan Beristain
Dr. Jon Charterina
Dña. Yolanda Chica
Dña. Eva Emmanuel
Dr. Joseba Etxebarria
Dr. Pedro Gómez
Dra. Amaia Lafuente
Dra. Lucía Mediano
Dr. Julián Pando
Dr. Miguel Ángel Pérez
Dr. Iñaki Periañez
Dra. Estibaliz Rodríguez
Dra. Maite Ruiz
Dra. Lucía Sáez
Dra. Nerea San Martín
Dr. Josu Santos
Dr. Unai Tamayo
Dra. Susana Tejada
Dra. Sandra Usín
Dra. Oihana Valmaseda
Dr. Fco. Javier Villalba
Dr. Oskar Villarreal
Dra. Pilar Zorrilla

Profesorado de otras universidades

Dr. Julio Cerviño
Universidad Carlos III de Madrid
Dr. Jesús García de Madariaga
Universidad Complutense de Madrid
Dr. Valentín Alejandro Martínez
Universidad de A Coruña
Dr. Pedro Reinares Lara
Universidad Rey Juan Carlos de Madrid
Dra. Leticia Santos
Universidad de Oviedo
Dr. Beñat Urrutikoetxea
Universidad de Mondragon

Profesionales de empresa

Francisco Adín
SUPPERSTUDIO
Teresa Arizti
Angulas Aguinaga
Dra. Leire Barañano
Neiker
Idoia Belasko
Getxoko Udala
Alfonso Bravo
RHOINTER España
Dr. Juan de los Ángeles
C4E Consulting Services
José Manuel Fernández-Gorostiza
MAKARELA Services
Ainhoa Gómez
Biwott
Iker González
ICT Ibérica – Foxy
Vicente Gutiérrez
Grupo BENTAS

Maitane Hernández
WeROI
Javier Martín
Abantian
Jesús Menéndez
Consulting & Training
Antonio Mies
CEGASA
Barbara Monte
Think of Marketing
Yuri Morejón
YESCOM CONSULTING
Javier Moreno
DEKER Consultores de Marketing
Enrique Paramá
Lantek
Nacho Parra
eMeCe
Oscar Pérez
ORBEA
Dr. Álex Rayón
Brain & Code
Daniel Ros
ROS.0 Advertainment
Dr. Javier San Martín
WIDE-WORLD (Licencia ITM)
Alexander Seoane
LIN3s
Puy Trigueros
Turismo de Navarra
Ion Uzkudun
Abantian
Javier Vaz
NIKE
Iñaki Vidaurrezaga
Sales & marketing Executive Consultant and Neurocoach

Lugar de impartición

Facultad de Economía y Empresa de la UPV/EHU (Sarriko)

Avda. Lehendakari Aguirre, 83. BILBAO.

Duración y horario

El periodo lectivo Comenzará el 4 de octubre de 2024 y finalizará el 20 de diciembre del 2025.

Horario:

- Viernes de 16:00 a 21:00 horas
- Sábados de 8:45 a 13:15 horas

Periodos vacacionales:

- Verano (julio, agosto y primera mitad de septiembre).
- Navidad (dos semanas).
- Semana Santa (dos semanas).

Estructura

El Máster está estructurado en 60 créditos repartidos de la siguiente manera:

- Áreas lectivas: 37,1 créditos.
- Conferencias: 4 créditos.
- Resolución de Casos: 5,9 créditos.
- Business & Marketing Game y Trabajo Fin de Máster (TFM), tutorizado por un profesor o profesora del Máster: 13 créditos.

Evaluación y superación del Máster

Para obtener el título del máster es obligatorio asistir, de manera presencial, como mínimo, al 75 % de las horas lectivas de cada uno de los cuatro trimestres de que consta y superar de forma individual o en grupo todos los trabajos que se exigen al finalizar las diferentes áreas lectivas.

Además, se deberá presentar y superar un informe general sobre el Business & Marketing Game y elaborar, defender y superar, como trabajo fin de Máster, un Plan de Marketing.

Precio de matrícula

El precio de matrícula es de 5.300 € abonables en dos pagos (julio y enero).

Importe bonificable por FUNDIAE, gestión a realizar por las empresas.

[Más Información](#)

Hay bonificaciones y exenciones de matrícula, para familias numerosas, personas con discapacidad del 33% o superior, víctimas de violencia de género y otras, fijadas por el Consejo Social.

[Más Información](#)

Plazos, inscripción y matrícula

Periodo de inscripción: desde el 15 de abril de 2024 al 30 de julio del 2024 y del 2 al 27 de septiembre.

Email: master.marketing@ehu.eus

web: www.ehu.eus/mastermarketing

Teléfonos: 94 601 7012/7069/7008

Atención presencial: Facultad de Economía y Empresa de la UPV/EHU (Sarriko)

Avda. Lehendakari Aguirre, 83. BILBAO.

Edificio de Despachos, primer piso: OC69, OC37, OC58.



Titulaciones más frecuentes entre el alumnado:

- Comunicación Audiovisual, Publicidad y RRPP.
- Periodismo.
- Administración y Dirección de Empresas.
- Economía.
- Ingenierías diversas.
- Arquitectura.
- Psicología, Sociología y CC. Políticas.
- Bellas Artes, Creación y Diseño.
- Otras:
Biología, Química, Dietética y Nutrición, Ciencia y Tecnología de los Alimentos, Educación Física y Deporte, Turismo, Derecho, Relaciones Laborales, Música, Marketing, etc.



Edición 36 (2024-2025)

MÁSTER EN MARKETING Y VENTAS EXECUTIVE



www.ehu.eus

Organiza

**enpresa
institutua**
Instituto de Economía Aplicada a la Empresa

Patrocina

Bizkaia
foru aldundia
diputación foral

Entidades colaboradoras

FESIDE
Fundación Emilio Soldevilla
para la Investigación y Desarrollo
de la Economía de la Empresa

E ekonomistak
Euskal Elkargoa - Colegio Vasco

C ii B