

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



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](http://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

Dra. Pilar Zorrilla (UPV/EHU)

## Profesorado de la UPV/EHU

Dra. Covadonga Aldamiz-echevarría  
Dra. M<sup>a</sup> 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 FUNDAE, 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/mastermarketing](http://www.ehu.eus/mastermarketing)

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**