



# Curso Superior en **DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING**

56<sup>a</sup> Edición

 Universidad  
Rey Juan Carlos

 **Cámara**  
MADRID | Escuela de  
Negocios

# Presentación

El Curso Superior de Dirección Comercial y Marketing, Título Propio de la Universidad Rey Juan Carlos y Título profesional de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid, te permitirá desarrollar tus competencias para aplicarlas a un área estratégica de las empresas.

Su metodología y el enfoque práctico empresarial te permitirán asimilar los conocimientos en la realidad

de un proyecto empresarial con viabilidad junto a un equipo de trabajo multidisciplinar.

Un programa de éxito, en constante actualización, cursado por más de 1.200 alumnos en los últimos 15 años y con una demanda muy alta por parte de las empresas en España.

## Dirigido a

El Curso Superior en Dirección Comercial y Marketing esta dirigido a personas interesadas en desarrollar su trayectoria profesional en las áreas de Marketing y/o Comercial, que desarrollen las políticas de expansión de una empresa.

El departamento de marketing y comercial es el motor que impulsa a las empresas en su actividad diaria, contribuyendo esencialmente a su desarrollo global. De la especialización de sus profesionales, la calidad de sus actividades y decisiones, dependerán los logros y proyecciones de éstas.

Los objetivos principales del curso son:

- Conocer los últimos modelos de marketing estratégico para incrementar, tanto la cartera de clientes, como las cuentas de los existentes.
- Analizar los factores que potencian el crecimiento de los productos y servicios de las empresas, sus herramientas de promoción, localización de mercados estratégicos, elaboración de precios y análisis de canales de distribución.
- Aprender cómo incrementar la capacidad de la empresa para diagnosticar el mercado.
- Desarrollar las capacidades analíticas y directivas que demandan los cambiantes mercados nacionales e internacionales.
- Decidir las mejores estrategias de marketing para aplicarlas efectivamente según diferentes situaciones en el mercado.
- Comprender la conducta y comportamiento de los consumidores y clientes tras un proceso de investigación, permitiéndoles así reducir el riesgo en la toma de decisiones.



**Duración:** 210 horas.  
De octubre a junio.



Ofertas de Prácticas en empresas.



**Título** propio de la Universidad Rey Juan Carlos y de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid.



**Lugar:** Instituto de Formación Empresarial de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Madrid  
C/Pedro Salinas, 11  
(Arturo Soria).



**Modalidad:** Presencial, de lunes a jueves, de 19:00 a 22:00.  
**Semanas Alternas.**



**Precio total:** 3.100 €  
**Matrícula:** 700 €  
**Mensualidad:** 300 € (nov. a jun.).  
Consultar política de becas.  
**Bonificable** a través de la FUNDAE

**POR QUÉ  
ESTUDIAR ESTE  
CURSO**



Título con reconocimiento empresarial a nivel internacional



Networking y contactos profesionales de primer nivel



Cualificación especializada en un área de competencia clave para las empresas



Bolsa de empleo y asesoramiento en la creación de empresas

**El 99%**  
**de nuestros**  
**alumnos**  
**trabajan**  
**en el área a los**  
**6 meses**

# Programa

## Dirección Empresarial

- Los sectores. Tipología: tamaño, concentración.
- Ciclo de vida. P-M. Las 5 FP.

## Dirección estratégica comercial

- Necesidades. Deseos. Demandas. Valor percibido.
- Cuadro de mando del Director Comercial.

## Investigación de mercados

- Técnicas cualitativas. Tipos de estudio. El grupo. La entrevista. Técnicas proyectivas.
- Técnicas cuantitativas. Estadística. Tipos de muestreo. Estimadores. Sesgo. Tablas estadísticas. Papeles. Pseudocompra.

## Política de productos

- Análisis de clientes. Clasificación. Perfiles demográficos, geográficos, etc...
- Calidad del producto.

## Política de precios

- El triple enfoque. Definición. Banda de precios.
- El valor percibido. Errores posibles.

## El Plan Comercial

- Planificación. Proceso. Estrategias. Niveles de estrategias.
- Análisis estratégico. Matrices principales. Objetivos preliminares por p-m-t.

## Formación de equipos de trabajo

- Técnicas de creación de equipos de trabajo. Enriquecimiento de tareas. Metodología.
- El modelo de Blake, Mouton y Allen. Metodología. Diagnóstico. Desarrollo.

## Dirección económico-financiera

- Estados financieros. El balance. Cuenta de pérdidas y ganancias. La memoria.
- Análisis patrimonial, económico y financiero.

## Política de promoción

- Publicidad: Campañas. Objetivos.
- Relaciones públicas. Marketing directo.
- Merchandising. Criterios. Índices. La gestión por DDP. El uso de PLV.

## Red de ventas

- Reclutamiento. Selección. Análisis y descripción de P.T. Perfiles. Entrevistas.
- Plantilla óptima. Presupuesto.

## Motivación y liderazgo

- Modelos multivariados para la toma de decisiones. Temperamento. Carácter.
- Motivación en la empresa. Procesos de decisión impulsivos y reflexivos.

## Política de distribución

- Canales. Funciones. Estructura. Dimensiones. Ventajas. Inconvenientes.
- Segmentación de canales. Factores de diseño. Determinantes. Clientes. Productos. Intermediarios. Entorno.

## Auditoría del marketing

- La auditoría del marketing. Contenido. Desarrollo. Elementos del cuadro de mando.
- Criterios para analizar el producto.

## Marketing Digital

- El Marketing online.
- Social Media y comercialización. Diseños web y posicionamiento.

## Marketing internacional

- Entorno internacional aplicable. Bloques económicos globales. Potencial de exportación.
- Factores desencadenantes. Ventajas. Inconvenientes.



# Claustro de Profesores

## **D. Carlos del Castillo Peces**

Director Curso Superior Dirección Comercial y Marketing  
Director Dpto. Economía de la Empresa URJC

## **D<sup>a</sup>. Alicia Blanco González**

Licenciada ciencias políticas y de la administración y Doctora en Marketing URJC.  
Profesora titular de la URJC.

## **D. Francisco Javier García Cancio**

Licenciado en medicina. Máster en dirección empresarial (MBA).  
Máster en dirección comercial y marketing.  
Director de formación española.

## **D. Ramón Arjona Prados**

Licenciado en CC. Políticas. Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial. 10 años experiencia como Product Manager en multinacional.  
Mentor, consultor y formador.

## **D. Enrique Manuel Carrillo Mudarra**

Licenciado en Derecho UCM. CEO en Unesdi Distribuciones S.A.

## **D. Pablo Gutiérrez Porcuna**

Licenciado en ciencias económicas.  
Director general de operaciones de mundofranquicia.

## **D. Alejandro Segura de la Cal**

Master en dirección comercial y marketing ESIC.  
MBA Escuela Europea de Negocios.  
Director global management challenge España.

## **D. Diego José Pitarch Vázquez**

Licenciado Gestión Comercial y Marketing.  
Director de Transformación Digital e Infraestructuras.

## **D. Juan Ignacio Pérez Martín**

Ingeniero Industrial, MBA Executive.  
Consultor de Formación y Coach.

## **D<sup>a</sup> Noelia Gutierrez Laiz**

Licenciada en ciencias económicas UAM  
Programa desarrollo directivo IADE.  
Socia directora Bebig.

## **D. Juan Luis González López**

Licenciado en Gestión Comercial ESIC  
MBA Universidad Camilo José Cela.  
Director General Orange3.

## **D. Alberto Martín San Cristobal**

Licenciado en ADE.  
Director ALAROAVANT.

## **D. Pablo Sanchez de Ocaña Ruiz de la Prada**

Doctor en CC. Económicas y Empresariales UCM.  
Profesora titular de la URJC.

# Cámara MADRID | Escuela de Negocios

discover  
**BUSINESS**



## Instituto de Formación Empresarial

Cámara Oficial de Comercio, Industria  
y Servicios de Madrid

Calle Pedro Salinas, 11 (Zona Arturo Soria)  
28043 Madrid

[camara@camaramadrid.es](mailto:camara@camaramadrid.es)

[directivospostgrado@camaramadrid.es](mailto:directivospostgrado@camaramadrid.es)

Aparcamiento gratuito



## Contáctanos

91 538 38 38  
91 538 35 00



[www.camaramadrid.es](http://www.camaramadrid.es)