

ESADE
Business School

E

PDC

Programa de Dirección Comercial

Programa de Dirección de Marketing
Programa de Dirección de Ventas
Programa inDIGITAL
Módulo online MarkPlan

Uruguay



www.esade.edu/executive-education

**Executive
Education**

Programa de
Marketing, Ventas
y Comunicación



BIENVENIDO

PDC - Programa de Dirección Comercial

Programa de Dirección de Marketing

Programa de Dirección de Ventas

Programa inDIGITAL

Módulo online MarkPlan



Hoy en día, nadie duda de que las **áreas de Marketing y Ventas deben trabajar conjuntamente**. En el contexto actual, las empresas punteras lo son, entre otras cosas, porque Marketing y Ventas diseñan estrategias conjuntas, que las diferencian y convierten en ganadoras en el mercado.

De igual manera, los **profesionales** que trabajan en estas áreas, cada día más, deben estar **preparados para moverse en los entornos digitales**. Las formas de comercialización y relación han cambiado y han de desarrollar nuevas capacidades de gestión, para liderar el cambio hacia el mundo digital en sus organizaciones.

En definitiva, **Marketing y Ventas, online y offline**, son los factores clave que han de dominar las organizaciones y los profesionales que deseen competir con éxito ahora y en el futuro. Conscientes de ello, desde Executive Education hemos decidido lanzar un ambicioso programa que cubre la totalidad del área comercial. Un completo Programa de Dirección Comercial que incluye cuatro módulos (Marketing, Ventas, Digital y MarkPlan) y que nace con el sello de garantía ESADE y con la intención de ser un referente en el mercado.



“ESADE América Latina tiene como uno de sus principales objetivos realizar en la región los principales programas del centro de Executive Education de ESADE. De ahí la impartición de este Programa de Dirección Comercial en diversos países. Las necesidades ejecutivas en un mundo global son parejas, de ahí que el interés de empresarios y directivos en cuanto a programas de formación es en gran parte similar, al ser análogos muchos de los problemas que un mundo global y turbulento como el actual nos presenta. Para la dirección de ESADE en la región es un motivo de gran satisfacción poder ampliar su portafolio de programas con este Dirección Comercial.”

XAVIER GIMBERT

PROFESOR DE ESTRATEGIA Y DIRECCIÓN GENERAL DE ESADE

ESTRUCTURA DE MÓDULOS DENTRO DEL PDC

PDC - Programa de Dirección Comercial

Programa
de Dirección
de Marketing
PDM

Programa
de Dirección
de Ventas
PDV

Programa
de Dirección
de Marketing y
Ventas Digital
inDIGITAL

Módulo para la realización del Plan de Marketing
y Ventas - **MarkPlan**

El programa PDC ha sido diseñado con un doble objetivo: **consolidar la carrera de los participantes en el área comercial desde el primer día y potenciar su futuro directivo.**



Programa de Dirección de Marketing (PDM)

El Programa Dirección de Marketing tiene por objetivo que los participantes se conviertan en directivos de marketing de alto nivel, con la formación y las capacidades necesarias para:

- 1 Hacer que su empresa tenga una mejor **orientación al mercado**.
- 2 Identificar **oportunidades, amenazas y cambios** en el entorno competitivo y **actuar ágilmente** frente a estos cambios, en el mercado, en los canales y en la competencia.
- 3 **Definir, ejecutar y liderar** una estrategia de Marketing exitosa.
- 4 **Dominar las herramientas** del proceso de marketing y usarlas en beneficio de la empresa.
- 5 **Planificar correctamente y con criterio** las actividades de marketing, y **analizar los resultados** para mejorar resultados futuros.



BEATRIZ LAPUENTE
RESPONSABLE DEL ÁREA Y EQUIPO
DE DESARROLLO DE PRODUCTO
Arc Distribución Ibérica

“El PDM ha supuesto un pequeño alto en el camino, muy enriquecedor en varios aspectos, para conocer nuevas herramientas, experiencias y pautas que nos permitan explorar y posteriormente definir los próximos pasos en nuestras organizaciones. La velocidad vertiginosa en la que trabajamos en nuestro día a día, sumado al entorno tan complejo en el que nos movemos, hace necesario un punto de inflexión, con el que identificar la nueva realidad y explorar fórmulas diferentes con las que adaptarnos a ella. En ese proceso, palabras clave como ‘generación de valor’ y ‘satisfacción de las expectativas del consumidor’ son fundamentales.”

Programa de Dirección de Ventas (PDV)

El objetivo del programa es que los participantes adquieran un **conocimiento global e integrado de los procesos y metodologías** que aplican las empresas líderes para posicionarse exitosamente en el mercado. Al finalizar, los participantes se reincorporan a su organización con los conocimientos necesarios para:

- 1 Hacer que su empresa tenga una mayor **orientación al cliente y al mercado**.
- 2 **Desarrollar, liderar y ejecutar** estrategias de ventas más eficaces.
- 3 **Crear estrategias focalizadas en el cliente**, que ofrezcan propuestas de valor personalizadas.
- 4 **Inspirar, transformar y liderar organizaciones y equipos** de ventas en momentos de cambio.
- 5 Establecer los programas más adecuados para **seleccionar, formar, incentivar, controlar y desarrollar** a la fuerza comercial.
- 6 **Dominar las metodologías y herramientas** disponibles para implementar eficientemente nuestras estrategias.
- 7 Tener **capacidad de análisis y criterio** para radiografiar la situación de una organización y establecer los ejes a trabajar y potenciar.



MARTÍN TUR
MANAGING DIRECTOR
Cesam Sport Iberica, S.L.

“Aunque nuestros resultados eran buenos, sentía la necesidad de encontrar un soporte en el que basar muchas de las decisiones que tomo a diario, sustentadas más en la propia experiencia y olfato que en el método. El PDV aporta herramientas y técnicas que me ayudan a afrontar mejor los desafíos de cada día. Sin duda ha cambiado mi manera de analizar los aspectos comerciales y de la organización.”

inDIGITAL

Programa de Dirección de Marketing y Ventas Digital

El objetivo del programa es capacitar a los participantes para convertirse en **directivos integrales con un profundo conocimiento del ecosistema digital**: profesionales que dominen los nuevos entornos, sus herramientas y sus canales con confianza, siendo capaces de crear y liderar estrategias de éxito en la era digital.

- 1 **Aportando valor** a sus organizaciones **en un entorno digitalizado**.
- 2 Adquiriendo **conocimiento estratégico y táctico** en el entorno digital asociado al marketing, las ventas y la comunicación.
- 3 **Liderando con éxito equipos** de marketing y ventas parcial o totalmente digitalizados.
- 4 **Gestionando proveedores digitales** de manera óptima con capacidad para poder elegir, controlar y exigir de manera eficiente.
- 5 Desarrollando un **plan de marketing digital** para sus organizaciones.



JAIME CASTELLÓ
DIRECTOR DEL PROGRAMA

“Nuestro entorno se ha digitalizado: clientes, canales, medios de comunicación, herramientas, ... Hemos de estar preparados y adaptar las áreas clave de la empresa, ya que lo que no hacemos nosotros lo hará nuestra competencia.”

MarkPlan

Módulo online para elaborar Planes de Marketing y Ventas innovadores y eficaces

MarkPlan es una herramienta pedagógica que no solo permite reforzar y potenciar los conocimientos adquiridos durante el programa, sino que, sobre todo, ha sido creada para que los participantes puedan aplicarlos directamente a su propia empresa y situación de mercado.

Al finalizar el módulo, los participantes contarán con un Plan de Marketing para su organización. Un plan real, riguroso, personalizado y de aplicación inmediata que habrá sido realizado con un mínimo esfuerzo pero con una gran profundidad (incluye más de 30 herramientas de análisis).

En este sentido, para aquellos participantes que no dispongan de una empresa sobre la que realizar un plan comercial, MarkPlan permite practicar con la herramienta sobre un caso real proporcionado por ESADE.

- 1 **Diagnosticar los procesos de trabajo actuales** de la empresa así como los resultados obtenidos hasta la fecha.
- 2 Ser una **guía para el análisis y reflexión** previos necesarios al desarrollar cualquier Plan de Marketing.
- 3 En base a los dos puntos anteriores, aportar a la empresa **recomendaciones directas para mejorar** aspectos claves de su Estrategia y posterior Plan de Acción.
- 4 Provocar que, a través de la práctica, **el participante integre esta metodología en su forma de trabajar**.



ESADE Alumni: Un Network de Prestigio

Una vez finalizado el Programa, los participantes pasan a formar parte de la extensa comunidad de antiguos alumnos de ESADE: ESADE Alumni **es una de las redes más extensas, activas e importantes de Europa**. Una red de primer nivel formada por profesionales, empresas, directivos y emprendedores de procedencias y sectores diversos. Pertenecer a ESADE Alumni **multiplica las opciones de networking de sus miembros y les abre nuevas oportunidades** en todo el mundo tanto a ellos como a sus empresas.

ESADE ALUMNI EN CIFRAS

50.000

antiguos alumnos
Presentes en 115 países,
en 5 continentes

12

clubes territoriales

32

chapters internacionales en
30 países de todo el mundo

+17.000

socios

705

Delegados de Promoción

21

Clubes Funcionales
y Sectoriales



**MEJOR ESCUELA DE NEGOCIOS
DE EUROPA**
Financial Times 2014



**EN EL MUNDO
EN EXECUTIVE EDUCATION**
América Economía 2014



**EN EL MUNDO
EN EXECUTIVE EDUCATION**
Financial Times 2015

Consulte la posición de ESADE en los rankings más recientes en: www.esade.edu/rankings

ACREDITACIÓN ACADÉMICA

Una vez finalizado el programa se obtiene la titulación PDC:

Certificado de Programa de Dirección Comercial

PARA MÁS INFORMACIÓN

Lorena Goñi

Deloitte

Tel: +598 29160756 ext. 6231

lgoni@deloitte.com

www.deloitte.com/uy

Centro de Excelencia WTC | Deloitte

Tel: +598 29160756 ext. 6133

centrowtc@deloitte.com

www.deloitte.com/uy

Programa, fechas, importe y profesorado sujetos a posibles cambios. ESADE Business School se reserva, además, el derecho de cancelar este programa si considera que no se cumplen los requisitos necesarios para el éxito del mismo.

Campus Barcelona · Pedralbes

Av. d'Esplugues, 92-96
08034 Barcelona (Spain)
T. +34 932 806 162
F. +34 932 048 105

Campus Barcelona · Sant Cugat

Av. de la Torreblanca, 59
08190 Sant Cugat, Barcelona
T. +34 932 806 162

Campus Madrid

Mateo Inurria, 25-27
28036 Madrid
T. +34 913 597 714
F. +34 917 030 062

www.esade.edu

Centro de Excelencia WTC | Deloitte

Sala de Eventos Torre 4, WTC - Montevideo
Tel: + 598 2 9160756 Ext. 6133
centrowtc@deloitte.com
www.deloitte.com/uy

Inspiring futures



FSC
Mixed Sources
Product group from well-managed
forests and other controlled sources

Cert no.
www.fsc.org
© 1996 Forest Stewardship Council

Esperamos que este folleto haya superado sus expectativas. Por favor, tenga en consideración el medio ambiente y reciclelo al finalizar su lectura. Para copias adicionales o para consultar el catálogo interactivo, por favor visite www.esade.edu