

# Curso de Técnico Superior en Dirección Comercial

## OBJETIVO

El objetivo de este programa es no sólo transmitir conocimientos técnicos sino también **entrenar** al alumno en las habilidades y actitudes necesarias para el desempeño de las funciones directivas al máximo nivel, aunando la teoría con la **práctica** y facilitando el aprendizaje a través de experiencias, con el fin de obtener una visión global del mundo de los negocios.

Cerem imparte formación **avanzada**, manteniendo un elevado nivel de **calidad** mediante un excelente equipo de profesores y tutores, que son profesionales en activo y especialistas en sus respectivas áreas técnicas.

Los más de 100.000 alumnos que han pasado por la Escuela acreditan la calidad, el excelente nivel y la practicidad de los contenidos y del sistema de formación, impartido en la modalidad online utilizando las *últimas tecnologías de e-learning*.

Más información en [www.cerem.es](http://www.cerem.es)

CURSO DE TÉCNICO SUPERIOR EN DIRECCIÓN COMERCIAL

**ESTRUCTURA DEL CURSO****CONTENIDOS DEL TEMARIO**

Cerem imparte formación avanzada, manteniendo un elevado nivel de calidad, mediante un excelente equipo de profesores y tutores, que son profesionales en activo y especialistas en sus respectivas áreas técnicas.

**Esquema de los Contenidos del Programa**

El programa está dividido en **módulos**. Cada **módulo consta de varios temas de estudio**. Para obtener el Título correspondiente se deben cursar los 13 módulos siguientes:

**Módulos**

1. Nuevas Formas de Dirección y Liderazgo
2. Coaching como Ayuda al Directivo
3. Desarrollo de Habilidades Directivas
4. Cultura Empresarial
5. Estrategia Comercial
6. Plan de Ventas
7. Organización Comercial
8. Dirección de Ventas
9. Promoción Comercial
10. Selección y Motivación del Equipo de Ventas
11. Técnicas de Ventas
12. Bases de Datos
13. Venta a Empresas y Presentación de Ofertas

Más información en [www.cerem.es](http://www.cerem.es)

**CURSO DE TÉCNICO SUPERIOR EN DIRECCIÓN COMERCIAL**

## MÓDULOS

### 1. Nuevas Formas de Dirección y Liderazgo

- Liderazgo en el Siglo XXI
- Grandes Retos del Directivo
- Funciones Básicas del Directivo
- Planificación
- Análisis Estratégico Externo
- Análisis Estratégico Interno e Integrado
- Diseño y Formulación de Estrategias
- Herramientas de Dirección Estratégica
- Resolución de Problemas y Toma de Decisiones
- Informes de Gestión y Control
- Cuadro de Mando

### 2. Coaching como Ayuda al Directivo

- El Coaching como Herramienta de Cambio
- El Líder Coach
- Competencias del Coach
- Proceso de Coaching
- Herramientas de Coaching

### 3. Desarrollo de Habilidades Directivas

- Técnicas de Comunicación
- Comunicación Interna en la Empresa
- Eficacia de la Información Escrita
- Técnicas de Trabajo en Equipo
- Dirección de Reuniones
- Presentaciones Orales Eficaces
- Negociación
- Uso Eficaz del Tiempo
- Relaciones Públicas en la Empresa
- Protocolo Empresarial

### 4. Cultura Empresarial

- Desarrollo de la Cultura Empresarial
- Clima Laboral y Desarrollo Personal

### 5. Estrategia Comercial

- Estrategia Comercial

### 6. Plan de Ventas

- Plan de Ventas

### 7. Organización Comercial

- Organización Comercial

### 8. Dirección de Ventas

- Dirección de Ventas

### 9. Promoción Comercial

- Promoción de Ventas
- Técnicas de Promoción
- Merchandising

Más información en [www.cerem.es](http://www.cerem.es)

CURSO DE TÉCNICO SUPERIOR EN DIRECCIÓN COMERCIAL

**10. Selección y Motivación del Equipo de Ventas**

- Selección del Equipo Comercial
- Formación Comercial
- Técnicas de Motivación
- Política de Retribución
- Evaluación y Control

**11. Técnicas de Ventas**

- Prospección y Contacto de Ventas
- Técnicas de Ventas
- Venta por Teléfono
- Telemarketing
- Servicio de Atención al Cliente

**12. Bases de Datos**

- Marketing Directo
- Mailing y Venta por Correo
- Base de Datos
- Organización de Base de Datos

**13. Venta a Empresas y Presentación de Ofertas**

- Venta a Empresas
- Presentación de Ofertas Comerciales

Más información en [www.cerem.es](http://www.cerem.es)

**CURSO DE TÉCNICO SUPERIOR EN DIRECCIÓN COMERCIAL**

## METODOLOGIA

### CAMPUS ONLINE

Las tutorías se realizarán a través del Campus Online. También se realizarán a través del Campus la corrección de exámenes, seminarios, foros y videoconferencias.

### MATERIAL

El Curso de Técnico Superior en Dirección Comercial cuenta con un material de estudio claro, sistemático, práctico y utilizable posteriormente como Manual de Consulta profesional.

El programa se puede cursar Online apoyado con clases presenciales a través de videoconferencias. Destaca por su alto grado de flexibilidad, siendo idóneo para quienes no pueden comprometerse con horarios regulares de asistencia a clase y desean cursar un programa que se adapte más fácilmente a su agenda profesional y vida personal.

### MANUALES DE CONSULTA PROFESIONAL

Cerem siempre ha fomentado el establecimiento de vínculos entre los alumnos, profesores y empresas, con un enfoque permanente de excelencia y servicio. Los antiguos alumnos destacan que la confianza inspirada por la Escuela fue decisiva a la hora de elegirla, además de las referencias de otros alumnos que supieron apreciar la calidad, metodología, claridad expositiva y practicidad de su material de estudio, utilizable posteriormente como Manual de Consulta profesional.

### ASESORAMIENTO

Una faceta muy importante que distingue a Cerem de las demás escuelas es el servicio de Asesoramiento por nuestros profesores y consultores (tanto durante la duración de los programas como una vez finalizados) en la aplicación práctica al ámbito concreto de su actividad profesional de los conocimientos y habilidades adquiridas.

Más información en [www.cerem.es](http://www.cerem.es)

CURSO DE TÉCNICO SUPERIOR EN DIRECCIÓN COMERCIAL

## INFORMACION ACADEMICA

## DURACION

La duración prevista es de 4 meses. El Curso de Técnico Superior en Dirección Comercial tiene un equivalente a 400 horas lectivas.

## EVALUACION

Para obtener el Título correspondiente del Curso Cerem apuesta por una **evaluación continua**.

## FINANCIACION

La Escuela **financia directamente** el aplazamiento de la forma de pago de sus programas, sin intervención de entidades bancarias. El pago se puede realizar mediante cuotas mensuales.

## SALIDAS PROFESIONALES Y PRACTICAS EN EMPRESAS

El objetivo es ofrecer una puerta abierta hacia **nuevas oportunidades profesionales**. La Escuela dispone de un departamento exclusivo de Bolsa de Empleo y Prácticas:

- Servicio virtual de gestión de ofertas de empleo y prácticas gratuito para los alumnos.
- Posibilidad de acceso a procesos de selección a demanda de empresas.
- Asesoramiento laboral: claves para afrontar una entrevista de trabajo, estrategias y fórmulas de comunicación (lenguaje corporal), elaboración de un currículum vitae profesional...

La Escuela mantiene excelentes relaciones con gran número de empresas que le solicitan profesionales bien formados tanto para trabajar en prácticas como para su incorporación permanente. A continuación se relacionan algunas de las Empresas para las que Cerem ha formado personal:

- |                               |               |                                          |
|-------------------------------|---------------|------------------------------------------|
| - Construcciones Aeronáuticas | - Siemens     | - EULEN                                  |
| - Agromán                     | - Unión Fénix | - CEMEX España                           |
| - Gas Natural                 | - Endesa      | - Consejería de Salud                    |
| - I.B.M.                      | - Coca-Cola   | (Empresa Pública Hospital Costa del Sol) |
| - I.B.M. Bélgica              | - Iberdrola   | - MANGO (Punto FA)                       |
| - Iberia                      | - Telefónica  | - REPSOL                                 |
| - Mapfre                      | - Campofrío   |                                          |
| - Renault                     | - Grupo MGO   |                                          |

Más información en [www.cerem.es](http://www.cerem.es)

CURSO DE TÉCNICO SUPERIOR EN DIRECCIÓN COMERCIAL