



PROGRAMA SUPERIOR EN DIRECCIÓN DE VENTAS [PSDV]

esic
Business &
Marketing School

Programa Superior en DIRECCIÓN DE VENTAS [PSDV]

05

KEY FIGURES Y RANKINGS

06

PROGRAMA SUPERIOR EN DIRECCIÓN DE VENTAS

07

OBJETIVOS - FACTORES DIFERENCIALES

08

PROGRAMA ACADÉMICO

10

PERFIL DE SALIDA

12

¿POR QUÉ EN ESIC?

14

CLAUSTRO

15

CARTA DEL DIRECTOR

60 años

formando profesionales globales en marketing, management y tecnología

Fundada en 1965 con la misión de formar profesionales que den respuesta a las necesidades cambiantes de la Empresa y la Sociedad desde un punto de vista ético. Nuestra alta vinculación con el entorno empresarial nos ha facilitado enlazar docencia y realidad empresarial, dotando a todos los programas de la flexibilidad que permite al alumnado salir de nuestras aulas realmente capacitado para enfrentarse a los retos actuales de organizaciones modernas con posibilidades reales de éxito, siendo además motores de cambio en las mismas.

Son más de cinco décadas en las que hemos generado programas innovadores impartidos por un profesorado cualificado de excelente perfil académico, probada experiencia docente y reconocida trayectoria profesional. Además, promovemos un elevado número de actividades donde contamos con la presencia de relevantes miembros de la empresa: conferencias, foros, masterclass, practice days, etc.



+70.000
Antiguos
alumnos



12 Campus en España
y alianzas estratégicas
en 4 continentes



Acuerdos con
+145 universidades



Primeras posiciones
en rankings
empresariales

La calidad de nuestros programas está avalada por acreditaciones y certificaciones nacionales e internacionales:



Rankings y Reconocimientos

[Posicionados entre los mejores]

Importantes medios de comunicación nacionales e internacionales, así como otras instituciones de prestigio, han reconocido la calidad de los programas de ESIC, premiando su liderazgo y situándolo en las primeras posiciones de múltiples rankings.

Forbes				ELMUNDO				Bloomberg Businessweek									
1	1	1	1	1	1	3	4	23									
España Nuevos graduados y jóvenes profesionales				España Directivos de alto nivel		España Programas Executive		España Marketing		España Comercio		España Recursos Humanos		España Comunicación Corporativa		Europa Escuela de Negocios	
																	
12	34	34	34	50	51	64	51	40		87							
Europa Logística		Europa Executive MBA		Europa Business Analytics		Europa Marketing		Europa Management		Europa Finanzas		Global MBA especialidad en Marketing		Global Escuela de Negocios		Global Escuela de Negocios	
																	
5				19				37		41		47		49		85	
Global Mayor selección de programas en áreas de Marketing, Tecnología y Ventas				Global Escuela de Negocios				Global		Global		Global		Global Finanzas		Global Escuela de Negocios	
																	
4	24	30	41	1	5		5				5						
Global		Global		Global		Global		Ibero América Marketing Digital Online		Ibero América		Ibero América		Ibero América			
																	
2				2				2				57					
España Empresa con mayor reputación en el Sector				España Universidad y Escuela de Negocios con mayor capacidad para atraer y retener				España Universidad y Escuela de Negocios en Responsabilidad y Gobierno Corporativo				España Eduardo Gómez Martín, Director General de ESIC, Líder de empresa					

PROGRAMA SUPERIOR EN DIRECCIÓN DE VENTAS [PSDV]

Descubre nuestro Postgrado en Dirección de Ventas y hazte con una visión global de la gestión comercial de la empresa. La dirección de los equipos comerciales acapara cada vez un mayor protagonismo. El resultado de su trabajo es el que incide, en mayor medida, en las cuentas de resultados de las compañías. La Dirección Comercial debe innovar, planificar, organizar, supervisar y dirigir la actividad de la fuerza de ventas, para conseguir los objetivos empresariales que garantizan la proyección de la compañía a medio y largo plazo. La dirección comercial se ha convertido en un desarrollador de negocios. Necesita disponer de capacidad analítica y de gestión, además de integrar

las herramientas analógicas y digitales en la estrategia comercial. El conocimiento y el nivel de exigencia de los clientes obligan a una dirección y gestión comercial con una visión global de la empresa, para establecer relaciones fuertes y duraderas con los clientes, los proveedores, la fuerza comercial, los canales, los accionistas y la sociedad.

Con más de 190 ediciones y más de 3.300 alumnis en el ámbito nacional, el PSDV responde con garantías a las exigencias de mercados cada vez más competitivos y dinámicos, y a la creciente demanda de directivos comerciales.

¿POR QUÉ ESTUDIAR DIRECCIÓN DE VENTAS ?

Hoy se necesita adoptar una posición más estratégica centrada en el consumidor, en las decisiones basadas en datos y en la generación de ingresos, y también integrada con la gestión comercial, teniendo en cuenta las preocupaciones de la sociedad en torno a la responsabilidad corporativa, la sostenibilidad y la ética.

PSDV es un programa de dirección integral que dota a los alumnos de las competencias necesarias para liderar las funciones de desarrollo de negocio y gestión comercial, potenciando un pensamiento crítico-analítico para anticiparse al mercado y desarrollar

oportunidades de negocio en entornos omnicanal complejos donde la tecnología y los datos condicionan al consumidor, al proceso de toma de decisiones y a los planes de ventas de la empresa.

Además, y cada vez más importante, se desarrollan las habilidades directivas, Soft-Skills, necesarias para afrontar los retos en entornos cada vez más globales, inciertos y tecnológicamente disruptivos, donde el comportamiento ético y socialmente responsable de las personas y las empresas es una demanda creciente de todos los Stakeholders.

DIRIGIDO A

PSDV está dirigido a cualquier persona que quiera crecer o reenfoque su carrera, abordando los retos derivados de la gestión comercial centrada en el consumidor, la generación de valor, la tecnología y la toma de decisiones basadas en datos.

Formato	Presencial
Idioma	Español
Duración	6 meses
Horario	Viernes 16,00 a 21,00 Sábado 9,00 a 14,00

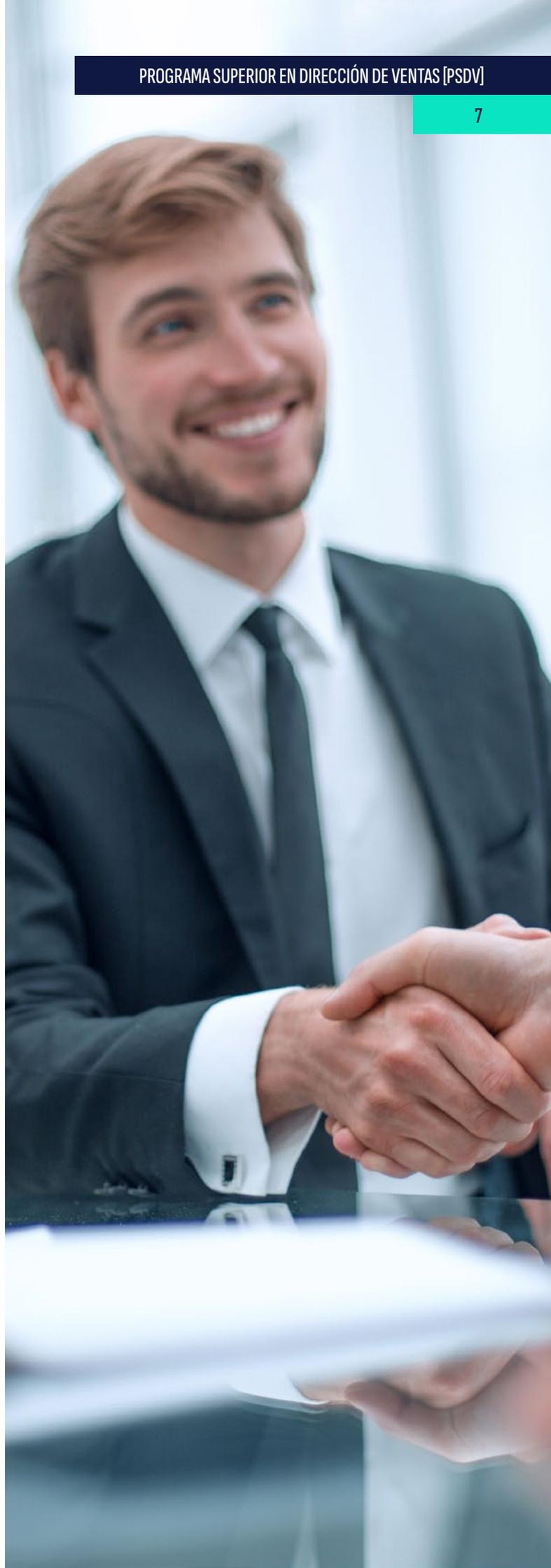
OBJETIVOS

- > Aportar a los asistentes una visión global de la dirección de ventas, trabajando las diferentes estrategias empresariales que afectan al área, incorporando las características de los nuevos consumidores y modelos de negocio.
- > Formar a los asistentes en el diagnóstico, creación y desarrollo de equipos de venta eficientes conforme a los mercados y evolución de la empresa actual.
- > Sensibilizar a los asistentes para la integración de las herramientas y canales digitales en las estrategias y en los procesos comerciales.
- > Trabajar con los asistentes las diferentes técnicas y herramientas que les permitan elaborar un plan de ventas integral acorde con los objetivos y estrategias empresariales.
- > Gestionar los elementos clave de la función de ventas que se concretan en la cuenta de resultados de la empresa.
- > Potenciar su rol directivo en la organización comercial.

FACTORES DIFERENCIALES

El PSDV responde con garantías a las exigencias de mercados cada vez más competitivos y dinámicos, y a la creciente demanda de directivos comerciales, apoyándose en los siguientes factores clave:

- > Competencias estratégicas y directivas.
- > Liderazgo de equipos.
- > Organización ágil y flexible de estructuras comerciales.
- > Integración de los nuevos perfiles.
- > Incorporación transversal del componente digital, estratégico y operativo.
- > Gestión de clientes a través de fidelización y creación de valor.
- > Capacitación en análisis y toma de decisiones económico-financieras.



PROGRAMA ACADÉMICO

Un programa creado para que los directivos de ventas obtengan competencias estratégicas y directivas con el fin de convertirse en líderes de sus equipos dentro de una Organización ágil y flexible de estructuras comerciales. Incluyendo competencias digitales, estratégicas y operativas que permitan la gestión de clientes a través de fidelización y creación de valor.

MÓDULO 1. El área comercial en la organización de la empresa

Conceptos estratégicos clave de la función de ventas. Establecer las necesarias y evidentes relaciones de las ventas con el marketing y con el resto de las áreas funcionales de la empresa.

MÓDULO 2. La integración de los canales digitales en la estrategia comercial

Conocer cómo se pueden integrar los nuevos canales digitales en las estrategias de prospección y captación, convertir los datos en información valiosa y analizar las métricas y los sistemas de control para la correcta toma de decisiones.

MÓDULO 3. La gestión económico-financiera de la Dirección de Ventas

Trabajar los estados financieros (balance y cuenta de resultados) y conocer el impacto de las decisiones comerciales en la rentabilidad de las operaciones y en la empresa en su conjunto.

MÓDULO 4. La dirección del equipo de ventas

Desarrollar los aspectos clave y específicos de la dirección de equipos comerciales desde una perspectiva de gestión eficaz de los RR.HH.

MÓDULO 5. Previsión de ventas y determinación de objetivos

Presentar la metodología de previsión de ventas y de determinación y asignación de objetivos y cuotas a cada uno de los componentes del equipo.

MÓDULO 6. Organización de ventas, sistemas, modelos y canales de venta

Analizar los diferentes sistemas de venta y canales al servicio de la dirección de ventas, los distintos modelos de organización comercial y las metodologías para su correcto dimensionamiento de acuerdo con los aspectos más relevantes de la gestión de los clientes en un contexto omnicanal con criterios de creación de valor.

MÓDULO 7. Gestión estratégica y operativa de la cartera de clientes

Trabajar herramientas de identificación, clasificación y gestión de clientes, desarrollando modelos de análisis de cartera que faciliten una más eficaz acción comercial y eficiencia en el foco de las acciones de desarrollo, fidelización y

MÓDULO 8. Competencias y habilidades del Director de Ventas

Trabajar las habilidades que están presentes en el día a día de una dirección de ventas, con un doble enfoque de cliente interno-externo.

MÓDULO 9. Plan de Ventas

Desarrollar y trabajar la estructura del plan de ventas como elemento fundamental de planificación, seguimiento y control de la actividad comercial.

MÓDULO 10. Proyecto Final

El proyecto final es un proyecto empresarial real que supone un desafío en el que el estudiante debe demostrar que se han cumplido los objetivos de aprendizaje y desarrollado todas las competencias del programa.





PERFIL DE SALIDA

El PSDV responde con garantías a las exigencias de mercados cada vez más competitivos y dinámicos, y los alumnos que lo cursan son capaces de:

- > Dirigir, gestionar y liderar equipos comerciales intergeneracionales de alto rendimiento, dotándoles de agilidad y flexibilidad.
- > Integrar transversalmente los canales y soportes digitales, con visión estratégica y operativa.
- > Organizar la estructura comercial con criterios de racionalidad, en función de los objetivos y del itinerario de relación con los clientes, identificando los sistemas, canales y modelos de venta más adecuados.
- > Realizar previsiones y determinar y asignar objetivos de venta.
- > Gestionar los clientes, con criterios de vinculación y generación de valor.
- > Tomar decisiones económico-financieras en relación a las operaciones comerciales.
- > Planificar la actividad de ventas, identificando los recursos necesarios, y estableciendo el adecuado sistema de seguimiento y control.
- > Desarrollar la actividad comercial y de ventas con un claro alineamiento con la estrategia de la compañía.

SALIDAS LABORALES

El abanico de puestos a los que permite acceder este programa es amplio y dependerá del perfil de entrada y del plan de desarrollo a medio plazo:

- > Key Account Manager
- > Responsable de Captación o Fidelización
- > Trade Marketing Manager
- > Director de Desarrollo de Negocio
- > Director de Ventas
- > CMO...

Con independencia del puesto, los egresados de este programa son capaces de asumir responsabilidades y tomar decisiones en el departamento Comercial y Desarrollo de Negocio, demostrando una visión estratégica del negocio, el consumidor y la tecnología, y siendo capaces de formular el plan operativo de ventas para dar cumplimiento a los objetivos de negocio.



¿POR QUÉ EN ESIC?

> **Reputación de más de 50 Años:**

ESIC es una institución educativa con una rica historia de más de 50 años en la enseñanza de marketing y negocios. Esta tradición y experiencia consolidan su liderazgo en el campo y garantizan un enfoque de calidad en la formación.

> **Pioneros en Marketing:**

Como pioneros en la enseñanza del marketing, ESIC ha estado a la vanguardia de las tendencias y prácticas en marketing durante décadas. Esto significa que obtendrás una educación que se basa en la experiencia y se adapta a los últimos desarrollos en el campo.

> **Red de Alumni:**

La comunidad de exalumnos de ESIC incluye a muchos profesionales exitosos en el mundo del marketing y los negocios. Al unirse a ESIC, tendrás acceso a una red valiosa de contactos que puede abrir puertas y oportunidades en tu carrera.

> **Programas adaptados a la actualidad:**

ESIC se enorgullece de mantener sus programas académicos actualizados con las últimas tendencias y tecnologías. El curso avanzado que estás considerando se centra en estrategias online en redes sociales y ventas áreas cruciales en la era digital actual.

> **Compromiso con la Excelencia:**

ESIC tiene un compromiso sólido con la excelencia académica y el éxito de sus estudiantes. Los docentes altamente calificados y la metodología de enseñanza de vanguardia garantizan que obtendrás una educación de alta calidad que te preparará para destacar en el campo del marketing online y la tecnología.

CLAUSTRO

Constituido por profesionales de la formación, la consultoría y la dirección comercial y de ventas que integran la experiencia y la docencia fomentando la aplicación práctica del programa.

José Ángel Sanz Viejo

Director del Programa

Director Máster en Marketing y Gestión Comercial (GESCO) en ESIC Business & Marketing School y Director de Desarrollo de ENER-FREE

> **Javier Molina**

Miembro del Consejo EdV ESIC Business School | Steering & Board Committee Gesvelice N.Partners

> **Doroteo González**

Profesional Consultoría y Formación en ESIC

> **Oscar Cubillo**

Director Desarrollo de Negocio, Alianzas y Experiencia Cliente | Energía y pasión para el desarrollo de nuevos negocios

> **Juan Luis González**

Fundador Orange3 / Consejero Agencia de Publicidad y Medios Somos R*

> **José Fermín Rosell**

Profesor de Dirección Financiera en ESIC Business & Marketing School

> **José Luis Pérez-Plá**

R+D+i project manager, Universidad de Zaragoza.

> **Luis Esgueva**

Country Manager and Geographical Area Head

Carta del Director

Apreciado/a candidato/a,

Quiero agradecerle el interés inicial en el Programa Superior de Dirección de Ventas (PSDV), un programa que constituye un auténtico hito en el desarrollo personal y profesional de quienes lo cursan.

Un programa de Dirección, además de los conocimientos funcionales de su ámbito de especialización, debe incorporar elementos generales de management, pero también, y de forma transversal, sesiones y dinámicas que favorezcan el desarrollo competencial de los participantes.

En un entorno de gran incertidumbre las empresas necesitan profesionales que sean capaces de liderar el cambio y la transformación, a través de un equilibrio entre el conocimiento técnico y las habilidades profesionales. Este equilibrio es imprescindible para afrontar los retos de un contexto empresarial cada vez más globalizado, digitalizado, hiperconectado y multicultural, resultando sumamente importante para el desarrollo de toda iniciativa emprendedora.

PSDV te proporcionará tanto la visión estratégica como el conocimiento operativo de la actividad de ventas y desarrollo de negocio, donde el cliente debe estar en el centro de las organizaciones para establecer relaciones generadoras de valor mutuo, que garanticen la obtención de un beneficio sostenible y sostenido.

Aprenderás a integrar el componente digital como un acelerador de la transformación y de los procesos que garantizan la transversalidad, así como a tomar decisiones basadas en datos dirigidas a la generación de ingresos, sin olvidar la responsabilidad social corporativa, la sostenibilidad y la ética dentro de las empresas.

Además, el enfoque del aprendizaje centrado en el alumno (Student Centered Learning –SCL-), tiene como uno de sus objetivos fundamentales el fomento del pensamiento crítico, que potencia la adquisición de criterio y la capacidad para emitir opiniones y juicios propios, facilitadores del proceso de toma de decisiones.

Esta estrategia educativa incorpora el modelo Transformative Learning (TL), que pone el foco en el aprendizaje activo y práctico donde el alumno es el protagonista de su proceso de aprendizaje.

Finalmente, te reitero mi agradecimiento por tu interés y quedo a tu disposición para aclarar cuantas dudas te puedan surgir tras la lectura de la presente información.

Un cordial saludo.

José Ángel Sanz Viejo,
Director del Programa

MADRID

914 52 41 00
info.madrid@esic.edu

BARCELONA

934 14 44 44
info.barcelona@esic.edu

VALENCIA

963 61 48 11
info.valencia@esic.edu

SEVILLA

954 46 00 03
info.sevilla@esgerencia.com

ZARAGOZA

976 35 07 14
info.zaragoza@esic.edu

MÁLAGA

952 02 03 69
info.malaga@esgerencia.com

PAMPLONA

948 29 01 55
info.pamplona@esic.edu

GRANADA

958 22 29 14
master@esgerencia.com

ALCOY - AITEX

963 61 48 11
info.valencia@esic.edu

GANDÍA- FAES

963 61 48 11
info.valencia@esic.edu

MARZO 2025