



# PROGRAMA SUPERIOR EN DIRECCIÓN DE VENTAS

[PSDV]

# 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

1	1	1	1
España Nuevos graduados y jóvenes profesionales	España Directivos de alto nivel	España	España Programas Executive

## ELMUNDO

1	1	3	4
España Marketing	España Comercio	España Recursos Humanos	España Comunicación Corporativa

## Bloomberg Businessweek

23
Europa Escuela de Negocios



12	34	34	34	50
Europa Logística	Europa Executive MBA	Europa Business Analytics	Europa Marketing	Europa Management



51	64	51	40	87
Europa Finanzas	Global MBA especialidad en Marketing	Global Escuela de Negocios	Global Escuela de Negocios	Global Escuela de Negocios



5	19
Global Mayor selección de programas en áreas de Marketing, Tecnología y Ventas	Global Escuela de Negocios

37	41	47	49	85
Global	Global	Global	Global Finanzas	Global Escuela de Negocios



4	24	30	41
Global	Global	Global	Global

1	5	5
Ibero América Marketing Digital Online	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]

Domina la dirección comercial y lidera equipos con visión estratégica y digital.

## ¿POR QUÉ ESTUDIAR DIRECCIÓN DE VENTAS?

El **Programa Superior en Dirección de Ventas (PSDV)** está diseñado para que desarrolles las competencias estratégicas, tecnológicas y operativas que exige el liderazgo comercial actual. Aprenderás a transformar la gestión de ventas con un motor de crecimiento sostenible, adaptado a la era digital y basado en datos. Con este programa, te convertirás en un profesional capaz de liderar equipos, optimizar procesos y tomar decisiones con impacto real en la rentabilidad y competitividad de tu organización.

### > LIDERA EN UN ENTORNO COMPETITIVO Y DIGITAL

Aprende a dirigir equipos y estrategias en mercados globales, integrando tecnología, inteligencia artificial y sostenibilidad en la gestión comercial.

### > DECISIONES BASADAS EN DATOS

Domina el Business Data Analytics para convertir información en decisiones estratégicas que impulsen ventas y rentabilidad.

### > PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS

Diseña planes comerciales efectivos, alineados con objetivos corporativos y orientados a resultados medibles.

### > GESTIÓN FINANCIERA APLICADA A VENTAS

Comprende el impacto financiero de cada decisión comercial y optimiza presupuestos para maximizar el ROI.

### > TECNOLOGÍA Y HERRAMIENTAS LÍDERES

Trabaja con CRM, funnels, pipelines y plataformas como Salesforce, HubSpot y Power BI para gestionar clientes y ventas con eficiencia.

## FORMATO EJECUTIVO, COMPATIBLE CON TU AGENDA

Modalidad presencial en fin de semana, con una dedicación de 10 horas semanales. Un programa diseñado para que desarrolles tus competencias directivas sin interrumpir tu actividad profesional.

Formato Presencial

Idioma Español

Duración 4 meses

Horario Viernes de 16 a 21 h

Sábado de 9 a 14 h

# ¿POR QUÉ ESIC?

## > Trayectoria consolidada:

Más de 60 años de experiencia posicionan a ESIC como una institución líder en formación superior

## > Referente en marketing y negocios:

Pionera en la enseñanza del sector, mantiene una formación alineada con las prácticas más actuales.

## > Red de alumni sólida:

Una comunidad de profesionales influyentes que facilita oportunidades y contactos de alto valor.

## > Programas actualizados:

Planes formativos adaptados con las últimas tendencias y tecnologías

## > Compromiso con la excelencia:

Docentes altamente cualificados y metodologías innovadoras que garantizan una formación rigurosa y orientada al desarrollo profesional.

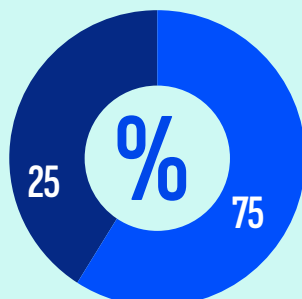


# PERFIL DE INGRESO

Este programa está dirigido a ti, profesional que busca potenciar su liderazgo comercial y adaptarse a la transformación digital:

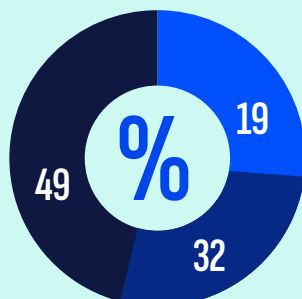
- Perfiles directivos y responsables de ventas.
- Gerentes comerciales y de cuentas clave.
- Profesionales de marketing con responsabilidad en ventas.
- Profesionales que lideran equipos comerciales.

## GÉNERO



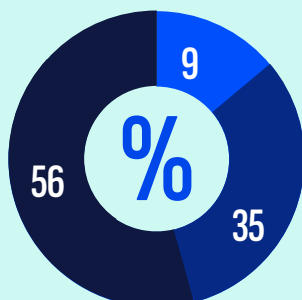
● Hombres ● Mujeres

## EDAD



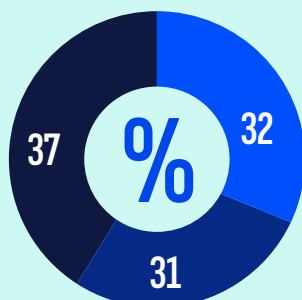
● Menos de 30 ● 31 a 40 ● Más de 41

## NIVEL DE ESTUDIOS



● Grado ● Máster ● Otros

## EXPERIENCIA PROFESIONAL



● Hasta 5 años ● 6 a 15 años ● Más de 16 años



# OBJETIVOS

---

➤ **Desarrollar competencias estratégicas para liderar la dirección comercial en entornos globales y digitales**

Aprenderás a interpretar tendencias del mercado, definir estrategias competitivas y liderar equipos en escenarios internacionales, integrando la transformación digital como eje central para garantizar la sostenibilidad y el crecimiento del negocio.

➤ **Dominar herramientas de Business Data Analytics para la toma de decisiones basadas en datos**

Incorporarás el uso de herramientas avanzadas de análisis de datos para identificar oportunidades, optimizar procesos y fundamentar decisiones comerciales con información precisa y predictiva.

➤ **Diseñar planes estratégicos y operativos de ventas alineados con objetivos corporativos**

Serás capaz de construir planes de ventas que conecten la visión estratégica con la ejecución táctica, asegurando coherencia con los objetivos globales de la compañía y maximizando la eficiencia comercial.

➤ **Comprender el impacto financiero de las decisiones comerciales y optimizar la rentabilidad**

Analizarás cómo las decisiones en ventas afectan la cuenta de resultados, aprenderás a calcular márgenes, ROI y KPIs financieros, y aplicarás estrategias para mejorar la rentabilidad del negocio.

➤ **Implementar tecnologías y metodologías avanzadas para la gestión de clientes y ventas**

Explorarás CRM, automatización, inteligencia artificial y metodologías ágiles para optimizar la relación con clientes, mejorar la experiencia y aumentar la productividad del equipo comercial.

➤ **Fortalecer habilidades de liderazgo, motivación y gestión de equipos comerciales**

Desarrollarás competencias para inspirar, motivar y coordinar equipos, fomentando la colaboración, la resiliencia y el alto rendimiento en entornos cambiantes y competitivos.

➤ **Aplicar los conocimientos adquiridos en un proyecto real de desarrollo de un Plan de Ventas**

Consolidarás todo lo aprendido en un proyecto práctico que simula la realidad empresarial, diseñando un plan de ventas completo que integre estrategia, análisis, tecnología y liderazgo.

---

## SALIDAS LABORALES

Este programa te capacita plenamente para asumir posiciones clave en la dirección comercial:

➤ **Dirección Comercial.**

➤ **Responsable de Ventas.**

➤ **Key Account Manager.**

➤ **Responsable de Desarrollo de Negocio.**

➤ **Consultoría en Estrategia Comercial y Ventas.**

# PROGRAMA ACADÉMICO

---

El Programa Superior en Dirección de Ventas se estructura en 8 módulos que combinan estrategia, tecnología y liderazgo.

## 1 LA DIRECCIÓN COMERCIAL EN EL NUEVO CONTEXTO DE MERCADO

- > Rol de la Dirección Comercial en el nuevo contexto de mercado
  - > Rol estratégico de la Dirección Comercial
  - > Herramientas para la nueva Dirección Comercial
- 

## 2 BUSINESS DATA ANALYTICS PARA LA DIRECCIÓN COMERCIAL

- > Introducción al Business Data Analytics
  - > Tipos de datos comerciales
  - > Aplicaciones del BDA en la Dirección Comercial
  - > Herramientas para Business Data Analytics
- 

## 3 PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS

- > Importancia de la planificación estratégica de ventas
  - > Definición de objetivos comerciales
  - > Diseño de estrategias
  - > Diseño y ejecución del Plan Operativo: Guía Práctica
  - > Herramientas para la Planificación Estratégica de ventas
- 

## 4 FINANZAS APLICADAS A LA ACTIVIDAD COMERCIAL

- > Introducción a las finanzas comerciales
- > Aplicación de las finanzas en el área comercial de la empresa
- > Producción y productividad en ventas
- > Gestión financiera de las ventas
- > Planificación financiera
- > Herramientas digitales para la gestión financiera

## 5 GESTIÓN OPERATIVA DE VENTAS Y TECNOLOGÍA: CRM, FUNNEL Y PIPELINE

- > Análisis y tipología de carteras de clientes
- > Configuración y optimización CRM
- > El funnel de ventas
- > Proceso de cualificación de clientes
- > Generación de demanda y desarrollo de oportunidades
- > Herramientas y Tecnología para la gestión de clientes y ventas

## 6 DIRECCIÓN Y LIDERAZGO DEL EQUIPO COMERCIAL

- > La Dirección Comercial como estratega, coach y motivadora
- > La organización del equipo comercial
- > Liderazgo en el equipo comercial
- > La comunicación como factor de cohesión del equipo comercial
- > El impulso de la negociación desde la dirección comercial
- > Herramientas para la gestión de equipos comerciales

## 7 PLANIFICACIÓN COMERCIAL: DESARROLLO DEL PLAN DE VENTAS

- > Introducción a la Planificación Comercial
- > Estructura del Plan de Ventas
- > Proyecto final Plan de Ventas
- > Herramientas para el desarrollo del Plan de Ventas

## 8 PROYECTO FINAL: DESARROLLO DE UN PLAN DE VENTAS

Proyecto empresarial real que supone un desafío en el que el alumnado debe demostrar que se han cumplido los objetivos de aprendizaje y desarrollado todas las competencias, metodologías y herramientas del programa.

Finalizado el programa con aprovechamiento, obtendrás el título del **Programa Superior en Dirección de Ventas**, expedido por **ESIC Business & Marketing School**.

Este título es de carácter privado y, por tanto, no está incluido en el marco de titulaciones oficiales reguladas por el sistema universitario.

# MÉTODO DOCENTE

---

Vivirás una metodología práctica y participativa, basada en casos reales, simuladores, herramientas digitales y proyectos aplicados. Combinarás sesiones presenciales con dinámicas colaborativas y retos prácticos que te permitirán aplicar lo aprendido desde el primer día: talleres, simulaciones, desarrollo de un Plan de Ventas real y retos de análisis de datos.

## TALLER 1

### USO ESTRATÉGICO DE HERRAMIENTAS DE VISUALIZACIÓN DE DATOS

- Cómo modelizar la integración de las diferentes fuentes de datos.
- Optimización y aprovechamiento de plataformas como Salesforce, HubSpot o Power BI.
- Técnicas avanzadas de prospección (social selling, email outreach).
- Identificar y priorizar oportunidades a través del Pipeline Management y funnel de ventas.

## TALLER 2

### APLICACIONES BUSINESS DATA ANALYTICS

- Extracción de datos internos y externos.
- CRM para seguimiento y predicción de resultados.
- Métodos de segmentación y cualificación de clientes.
- Cross-selling y up-selling basados en datos.

## TALLER 3

### DIRECCIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL

- Desarrollo y Gestión del talento comercial.
- Organización del equipo comercial: roles clave.
- Sistemas de incentivación, retribución y compensación.
- Estrategias sobre canales (multicanalidad y omnicanalidad B2B) y zonas de ventas.

## TALLER 4

### PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA Y OPERATIVA DE VENTAS

- Simulador wintowinpartners.
- Metodologías de análisis de mercados.
- Predicción de demanda y forecasting de ventas.
- Establecimiento de métricas para la definición de objetivos comerciales: SMART y OKRs.
- Definición de estrategias y Planes de acción.

## HERRAMIENTAS

A lo largo del programa explorarás las herramientas más utilizadas mediante demostraciones y prácticas guiadas en entorno académico.

Salesforce, HubSpot, Power BI, Tableau, Google Data Studio, LinkedIn Sales Navigator, paneles dinámicos, Monday.com, entre otras.



# CLAUSTRO Y PROFESORES INVITADOS

Claustro formado por profesionales en activo con amplia experiencia en dirección comercial, transformación digital y liderazgo de equipos. Profesores invitados de empresas líderes en tecnología y ventas.



> **Óscar Cubillo Sánchez**  
 Director de Programa  
 Director Estrategia, Política  
 Comercial y Marketing en  
 Naturgy

**Naturgy**



> **Doroteo González Pastor**  
 Coordinador de Programa  
 Profesional Consultoría y  
 Formación

**esic**  
 Business &  
 Marketing School



> **Eduardo Herrero**  
 Co-fundador y socio en  
 TRESgenia

**TRESgenia**



> **José Antonio Vico**  
 Chief Digital Officer en  
 De Ruy

**DE RUY**  
 PERFUMES & COSMETICS



> **Ugo de Benedictis**  
 Growth strategy & business  
 development. CEO &  
 founder VGRP

**V | G | R | P**



> **Arancha de la Cámara**  
 Fundadora de Talent  
 and Sales

**&S** TalentandSales



> **Javier Molina**  
 Miembro del Consejo ESIC  
 Business School | Steering &  
 Board Committee Gesvelice  
 N.Partners

**esic**  
 Business &  
 Marketing School



> **Salvador Vilalta**  
 Business Development  
 Manager en Omega  
 CRM, A Merkle Company

**omega**  
 A Merkle Company



- > **José Fermín Rosell**  
Profesor de Dirección  
Financiera en ESIC Business  
& Marketing School



- > **Ricardo García Lorenzo**  
Director de Innovación y  
Desarrollo Agroalimentario  
en el Grupo Cajamar.  
Director Cajamar Innova



- > **Agustín de Alonso**  
CEO & Founder en Palde  
Consulting



- > **Juan Luis González**  
Fundador de Orange3



**MADRID**

914 52 41 00  
info.madrid@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

ENERO 2026