# Programa Superior de Dirección de Ventas [PSDV] (ESIC)

Noviembre 2026 - febrero 2027

Solicita información

**Fechas:**
Noviembre 2026 - Febrero 2027

**Presencial**

**Horario:**
Viernes, de 16:00 a 21:00 h. y sábados, de 9:00 a 14:00 h.

Solicita información

Descargar programa en PDF

# ¿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.

**Duración:** 4 meses

**Horario:** Viernes de 16 a 21 h / Sábado de 9 a 14 h

**Modalidad:** Presencial

### Lidera en entornos digitales

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

### Decisiones en datos

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

### Planificación estratégica

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

### Gestión financiera

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

### Tecnología comercial

Trabaja con CRM, funnels, pipelines y plataformas líderes para gestionar clientes con la máxima eficiencia.

## 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.

# 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.

# Objetivos

**01**

**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.

**02**

### 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.

**03**

### 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.

**04**

### 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.

**05**

### 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.

**06**

### 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.

**07**

**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.

# Programa

El programa se estructura de manera integrada en 8 módulos para un desarrollo progresivo y exhaustivo:

**Módulo 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.

**Módulo 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.

**Módulo 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.

**Módulo 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.

**Módulo 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.

**Módulo 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.

**Módulo 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.

**Módulo 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.

# 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.

TALLER 2

### Aplicaciones de Business Data Analytics

- Identificar y priorizar oportunidades a través del Pipeline Management y funnel de ventas.
- 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** **Monday.com**

## INSCRIPCIONES

**Solicita más información**

Para más información:
948 290155

Solicita información