



ADM **Business** School

Master en Dirección de Marketing y Ventas online

INDICE

	PÁGINAS
01 Presentación ADM	04
02 Por qué un Master Online en ADM BUSINESS SCHOOL	06
03 Metodología Online	07
04 Estructura del Programa	08
05 Proceso de Admisión	09
06 Asociación Antiguos Alumnos	10
07 Programa de Idiomas Profesional (PIP)	12



NUESTROS PROGRAMAS

Programas internacionales:

International Full Time MBA Madrid-Beijing
International Full Time MBA Madrid-California
International Executive Madrid-Boston
Master Internacional en Dirección de Recursos Humanos Madrid-California
Master Internacional en Dirección Financiera y Control de Gestión Madrid-Boston
Master Internacional en Marketing, Nuevas Tecnologías y Ventas Madrid-Boston
Master Internacional en Asesoría Jurídica

Programas nacionales:

MBA Full Time
MBA Executive y Dirección y Gestión de Proyectos
Master en Dirección de Recursos Humanos
Master en Dirección Financiera y Control de Gestión
Master en Marketing, Nuevas Tecnologías y Ventas
Master en Asesoría Jurídica

Programas online:

MBA online
Master en Dirección Financiera online
→ Master en Dirección de Marketing y Ventas online
Master en Dirección de Recursos Humanos online

1 Presentación ADM

Le damos la bienvenida a ADM Business School una Escuela de Negocios independiente, concebida para la formación y el desarrollo de postgraduados y directivos de empresa.

Una institución centrada en el desarrollo de programas de formación, que para el posgraduado supongan un puente de unión entre la universidad y la empresa y para que el profesional adquiera los conocimientos y desarrolle las habilidades claves para la progresión en su carrera profesional.

Una escuela que surge para liderar un nuevo modelo de formación de postgrado basado en el éxito profesional del alumno como constatación del éxito del programa, buscando la actualización continua de los programas en función de las nuevas demandas de una economía global y cambiante.

Desde el primer momento, el alumno de ADM se encuentra inmerso en un entorno claramente profesional, en la Calle Moreto, en pleno centro económico-financiero de Madrid, a partir de ahí, el alumno vivirá una experiencia formativa única, un año de intenso aprendizaje, donde cada día de clase se enfrentará a una situación profesional real, donde además de la adquisición de conocimientos específicos de gestión se entrena al alumno en el nivel de exigencia, compromiso e inmediatez que las empresas demandan en las decisiones de sus ejecutivos.

NUESTRA VOCACIÓN

Siempre ha sido la formación de los mejores directivos y para ello realizamos un esfuerzo constante para responder a las nuevas realidades empresariales.

NUESTRA MISIÓN

Es formar a los directivos del futuro, descubriendo sus aptitudes y desarrollando sus capacidades de comunicación, liderazgo y trabajo en equipo, sin olvidar los principios éticos que debe presidir toda empresa.

NUESTRO ENFOQUE

Es eminentemente práctico, buscando acercar al alumno a los problemas reales de la empresa para desarrollar su capacidad de análisis, búsqueda de alternativas y resolución de problemas y para ello nuestro sistema pedagógico se fundamenta en el "Método del Caso".

Nuestro compromiso es poder dar a cada uno de nuestros alumnos un trato individualizado en función de sus específicas circunstancias y conseguir sacar el máximo provecho de su esfuerzo.

NUESTROS PROGRAMAS

Ofrecen una formación integral a los alumnos acercándoles a la realidad social económica y empresarial que en cada momento demande la empresa, a través de la investigación y observación de la actualidad económica.

Fruto de ello es la innovación y actualización constante de nuestros programas y metodología. Para ello, ADM cuenta con un Consejo Asesor compuesto por directivos de reconocido prestigio y de grandes Compañías de los diversos sectores que conforman el mapa empresarial.

2 ¿Por qué realizar este Programa?

Porque de acuerdo con los expertos las mayores oportunidades laborales de liderar las organizaciones globalizadas del futuro están relacionadas con el Marketing, las Ventas y las Nuevas Tecnologías.

Porque para encontrar después del Master un buen trabajo en una buena empresa es necesario tener experiencias prácticas innovadoras que te permitan diferenciarte del resto de candidatos como el Proyecto In-Company.

Porque el dominio de las nuevas tecnologías va a ser el principal elemento diferenciador en los departamentos de marketing del siglo XXI.

Por ello le dedicamos una sección especial que te permitirá entender y manejar adecuadamente los conceptos fundamentales para convertirte en una referencia en tu futuro laboral.

PORQUE NUESTRO PRINCIPAL OBJETIVO ES FORMARTE Y DESARROLLARTE COMO UN DIRECTIVO CAPAZ DE LIDERAR ORGANIZACIONES EN UN ENTORNO CAMBIANTE Y ÁLTAMENTE COMPETITIVO.

3 Metodología online

ADM Business School ha desarrollado una metodología mediante la cual los objetivos formativos se alcanzan a través de la interacción entre alumnos y profesor utilizando medios telemáticos y a través de la utilización de diferentes herramientas: programación de trabajos individuales y grupales, foros de discusión, conversaciones en directo (chats)...

CÓMO SE DESARROLLA EL MASTER:

En el Campus Virtual que da soporte a nuestro master, el alumno podrá encontrar diversas herramientas que le permitirán desarrollar de forma cómoda el programa de

1- Herramientas de Comunicación:

Permiten una comunicación bidireccional tutor-alumno y entre alumnos

2- Herramientas para el estudio:

Estas herramientas dan acceso a los contenidos, actividades y documentos de apoyo del master. Estas herramientas son:

- a) Materiales de estudio: se entregará de un CD con la documentación en soporte digital.
- b) Trabajos prácticos: cada módulo incluye uno o varios casos prácticos que serán evaluados por los profesores.
El alumno recibirá una calificación y una orientación de cada ejercicio.
- c) Auto evaluaciones: todos los módulos disponen de cuestionarios de opción múltiple de corrección automática para que el alumno pueda comprobar sus conocimientos en cualquier momento.

3- Otras herramientas:

El Campus Virtual contiene otro tipo de herramientas que dan acceso a información relevante como noticias, calendario de eventos y calificaciones.

4- Calendario:

Cada alumno contará con un plan de trabajo que podrá adaptar a su disponibilidad. En él se indicarán las fechas de comienzo y fin de cada módulo, las fechas de entregas de ejercicios y las horas de estudio recomendadas para cada módulo. De este modo el alumno podrá organizar mejor su trabajo y seguir un ritmo adecuado.

4 Estructura del Programa

01 DIRECCIÓN GENERAL	1.1. Entorno Económico
	1.2. Entorno Jurídico
	1.3. Dirección Estratégica
	1.4. Entorno Tecnológico

02 HABILIDADES GERENCIALES	2.1. Gestión Eficaz del Tiempo
	2.2. Comunicación Eficaz
	2.3. Motivación de Equipos
	2.4. Técnicas de Negociación

03 DIRECCIÓN DE MARKETING Y VENTAS	3.1. Fundamentos del Marketing	3.1.1. El Marketing como ciencia 3.1.2. El Concepto de Marketing 3.1.3. El Origen y la orientación del Marketing 3.1.4. Clasificaciones y Orientación del Marketing 3.1.5. La Empresa en el mundo actual 3.1.6. La Gestión del Marketing 3.1.7. El Mercado 3.1.8. Los Clientes 3.1.9. La Empresa y los Mercados 3.1.10. Marketing Estratégico y Marketing Operativo 3.1.11. Marketing Mix 3.1.12. El Plan de Marketing 3.1.13. Marketing de Servicios 3.1.14. La Auditoría de Marketing 3.1.15. Nuevas reformas de hacer Marketing 3.1.16. Marketing en Internet 3.1.17. Los 10 pecados capitales del Marketing 3.1.18. Evaluación y futuro del Marketing 3.1.19. Conclusiones
	3.2. Marketing Mix	3.2.1. La Investigación del Mercado 3.2.2. Política de Producto 3.2.3. Política de Precio 3.2.4. Política de Distribución 3.2.5. Política de Comunicación 3.2.6. Conclusiones
	3.3. Plan de Marketing	3.3.1. El Plan de Marketing 3.3.2. Utilidad del Plan de Marketing 3.3.3. Fases del Plan 3.3.4. Consideraciones finales 3.3.5. Esquema de la Estructura del Plan de Marketing 3.3.6. Ejemplo de Ficha Resumen del Plan de Marketing
	3.4. Dirección Comercial	3.4.1 Organización del Departamento Comercial 3.4.2. La Dirección Comercial y la Empresa 3.4.3. La Previsión de Ventas 3.4.4. El Vendedor 3.4.5. Selección de Personal comercial 3.4.6. Formación de la Fuerza de Ventas 3.4.7. La motivación de los Equipos Comerciales 3.4.8. Política de Remuneración y motivación 3.4.9. Control y supervisión de la fuerza de ventas 3.4.10. El Territorio de Ventas y las rutas 3.4.11. El Conocimiento del Cliente 3.4.12. El Manual de Ventas 3.4.13. Técnica de Ventas 3.4.14. El Proceso de la Negociación 3.4.15. Decálogo del buen vendedor 3.4.16. Conclusiones

04 DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE PROYECTOS	4.1. Introducción a los conceptos de la Gestión de Proyectos	4.1.1. Conceptos de la administración de Proyectos 4.1.2. Ciclo de vida del Proyecto y Organización 4.1.3. Procesos de la Dirección de Proyectos
	4.2. Procesos de la Gestión de Proyectos	4.2.1. Gestión de la Integración del Proyecto 4.2.2. Gestión del alcance del Proyecto 4.2.3. Gestión del Plazo del Proyecto 4.2.4. Gestión de los costes del Proyecto 4.2.5. Gestión de la calidad del Proyecto 4.2.6. Gestión de los Recursos Humanos del Proyecto 4.2.7. Gestión de las comunicaciones del Proyecto 4.2.8. Gestión de los Riesgos del Proyecto 4.2.9. Gestión de los aprovisionamientos del Proyecto 4.2.10. Responsabilidades Profesionales y Sociales



5 Proceso de Admisión

SOLICITUD DE ADMISIÓN

Documentación necesaria:

- Fotocopia del Expediente Académico
- Fotocopia del D.N.I. o Pasaporte
- Dos fotografías tamaño carné
- Fotocopias de las acreditaciones, certificados o títulos de aquellos cursos, seminarios, etc... que el candidato incluya en su Currículo.

COMITÉ DE ADMISIONES

NO ADMISIÓN

ADMISIÓN

RESERVA DE PLAZA

RESERVA DE PLAZA

ADMISIÓN

ADMISIÓN

6 Asociación Antiguos Alumnos



El Club de Antiguos Alumnos es un lugar que sirve de vínculo para los alumnos de los distintos Máster que han culminado sus estudios y quieren seguir en contacto con la escuela.

Es un sitio de encuentro donde poder disfrutar de los servicios que el Club oferta y donde se puede intercambiar opiniones y experiencias profesionales y así potenciar el desarrollo profesional de sus miembros.

Un Club con el compromiso de renovación y actualización continua que permite ofrecer servicios de calidad a los antiguos alumnos y sirve de punto de encuentro entre profesionales de distintas áreas fomentando los contactos y la colaboración entre ellos.

El éxito de nuestros antiguos alumnos en sus respectivas empresas y carreras profesionales fomenta el prestigio de los títulos otorgados en ADM Business School en el ámbito empresarial.



7 Programa de Idiomas Profesional (PIP)

Hoy día, el conocimiento de idiomas es una herramienta clave para el desarrollo profesional. De hecho, aunque el inglés es el lenguaje de referencia en todo el mundo, cada vez se hace más indispensable el conocimiento de una segunda lengua (no materna) especialmente en el mundo de la empresa.

Un buen profesional debe conocer, al menos, su lengua materna, el inglés y un tercer idioma comunitario (alemán, francés, italiano, holandés, etc.).

En ADM Business School somos conscientes de que, sin embargo, sigue siendo una asignatura pendiente para muchos jóvenes, especialmente en el recién licenciado que se enfrenta por primera vez al mercado laboral sin tener unos conocimientos adecuados en idiomas.

El objetivo del **PROGRAMA DE IDIOMAS PROFESIONAL (PIP)** es hacer que el aprendizaje del alumno sea útil, práctico y entretenido, orientado hacia un entorno profesional.

El conocimiento del inglés, pero también el alemán y el francés marcan un valor diferenciador cuya importancia ha aumentado con las nuevas tecnologías, que proporcionan el acercamiento entre culturas y entornos laborales.

Conscientes de que el conocimiento del inglés y otros idiomas es un condicionante a la hora de encontrar trabajo, en ADM te ofrecemos la posibilidad de que, de forma gratuita, durante el año que cursas tu máster con nosotros, puedas acceder a un programa formación en los cinco idiomas europeos comunitarios fundamentales: inglés, alemán, francés, italiano, holandés y español.

El objetivo del PIP es dotar al alumno de los conocimientos y habilidades necesarias para desenvolverse con agilidad en determinadas situaciones del mundo profesional: reuniones, presentaciones, entrevistas de trabajo, etc.

Durante un año puedes realizar los cursos de idiomas que desees (hasta los cinco).

METODOLOGÍA:

El contenido del PIP está repartido en 10 niveles que van desde Principiante a Experto. Es el alumno quien define los niveles en los que desea trabajar.

El programa es , completo e interactivo, cubre todas las competencias básicas para el aprendizaje de un idioma y se realiza de forma on line accediendo desde la zona de alumnos de la web de ADM.

El método del PIP te permitirá alcanzar tus objetivos:

- Progresivo: Ya sea de nivel principiante o avanzado, un test de evaluación le permitirá definir su nivel inicial.
- Realismo de las situaciones: se recrearán situaciones reales que requieren comunicación e interacción.
- Interactividad: Propone conversaciones virtuales (ej: sólo en inglés), diálogos interactivos y ejercicios basados en el reconocimiento de voz que le permitirán hablar nada más empezar a utilizar el programa.
- Motivación: Con más de 40 tipos de actividades diferentes, aprender será una actividad divertida y participativa.
- Eficacia: que el 12 meses del año que realizas tu máster con nosotros mejores tu nivel al máximo

Programa de Idiomas Profesional (PIP):

- 🇬🇧 INGLÉS
- 🇩🇪 ALEMÁN
- 🇫🇷 FRANCÉS
- 🇮🇹 ITALIANO
- 🇳🇱 HOLANDES
- 🇪🇸 ESPAÑOL

Los niveles de estudios de cada idioma están homologados a los niveles establecidos por la Legislación Europea dentro del MARCO DE BOLONIA.

Al finalizar el curso de idiomas estarás preparado para realizar los distintos exámenes oficiales de nivel: TOEFL, TOIEC, etc.





ADM Business School

C/ Moreto 15, 3ª

Madrid 28014

Tel.: 91 781 14 65

Fax: 91 575 16 48

admissiones@admbs.com

www.admbs.com

CENTRO COLABORADOR DE LA:

