

Estrategia Digital y Dirección de Ventas 4.4 marcan el paso del nuevo Marketing

IEBS Digital School presenta sus formaciones destinadas a brindar conocimientos comerciales y de marketing de acuerdo a la actual dinámica empresarial

La transformación de las empresas y la evolución de los mercados obligan a que los profesionales del marketing estén continuamente actualizados, renovando sus conocimientos de acuerdo con las nuevas exigencias del consumidor.

Fruto de la creciente demanda de integración entre marketing y ventas y la aplicación de las nuevas prácticas y metodologías digitales aparece la necesidad de roles directivos que tengan amplios conocimientos en estas disciplinas y que dominen los nuevos canales digitales.

IEBS Digital School líder en formación online, recoge estas transformaciones con el fin de moldear los programas diseñados para dotar a los profesionales de habilidades tales como dirigir y gestionar departamentos comerciales y de marketing, establecer políticas de fidelización y Key Account Management mediante la gestión eficiente de la información y la inteligencia de negocio, analizar datos y proyectar decisiones estratégicas basadas en métricas clave a través de técnicas de SEO, SEM y CRM Marketing y gestionar la venta en las redes sociales utilizando el "sales hacking" y LinkedIn en Ventas B2B.

Sus tres Másteres orientados al Marketing se configuran de la siguiente manera:

Executive Máster en Dirección de Marketing, Ventas y Estrategia Digital: dirigido al desarrollo e implementación de estrategias de marketing y ventas efectivas en el entorno digital, el análisis de datos y la toma de decisiones estratégicas basadas en métricas clave a través de técnicas de SEO, SEM, CRM Marketing, gestión de clientes y Social Media. Aporta una visión integral del marketing transaccional, relacional y el marketing digital, abriendo las puertas a roles de liderazgo capaces de anticipar los cambios en el mundo empresarial.

Máster en Marketing Digital y Dirección de Ventas 4.0: centrado en la planificación de estrategias de ventas mediante la utilización del Marketing 4.0, combinando los canales offline y online, con el objetivo de optimizar la relación entre marca y cliente de manera directa.

Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial: ofrece una visión integradora del marketing transaccional, el marketing relacional, el marketing de clientes y la dirección comercial en la gestión de cuentas clave y está dirigido a profesionales que quieran ocupar un alto cargo de decisión y management dentro de la estrategia comercial y de marketing de cualquier organización.

Las plazas para los cursos de IEBS Digital School son limitadas y su solicitud está disponible a través de su página web.

Datos de contacto:

Comunicación y Más

Comunicación

910317364

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Marketing](#) [Formación profesional](#) [Universidades](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>