

Los cursos sobre Marketing y ventas son los más demandados para los CEOs

[Multimedia](#)

Los CEOs y directivos con amplios conocimientos de Marketing presentan un valor añadido porque ofrecen la garantía de que sabrán guiar a su empresa y a sus equipos hacia la consecución de los diferentes objetivos y de buenos resultados comerciales. Una realidad de la que son conscientes desde hace tiempo en la Cámara de Comercio de Madrid

Una mala dirección estratégica puede tener un notable impacto negativo en cualquier compañía o marca. Se viven tiempos donde el mercado laboral no deja de evolucionar y, por ese motivo, tanto las empresas como sus trabajadores deben actualizarse constantemente y sumar nuevos conocimientos. En especial, aquellas personas encargadas de tomar las decisiones y de dirigir el rumbo.

Los CEOs y directivos con amplios conocimientos de Marketing presentan un valor añadido porque ofrecen la garantía de que sabrán guiar a su empresa y a sus equipos hacia la consecución de los diferentes objetivos y de buenos resultados comerciales. Una realidad de la que son conscientes desde hace tiempo en la [Cámara de Comercio de Madrid](#) y, por esa razón, entre su oferta formativa se encuentra el [Curso Superior en Dirección Comercial y de Marketing](#). Se trata del único programa del mercado que une la estrategia de marketing con la dirección y estrategia del área de ventas de cualquier compañía. Una fusión fundamental en un entorno laboral de desarrollo tecnológico que evoluciona con gran celeridad.

Un curso que desde su carta de presentación tiene muy claro que el conocimiento y dominio del marketing es clave para poder realizar funciones comunicativas y de ventas. "En la actualidad, la persona que no tiene capacidad de comunicación no entra en las compañías. Hoy se valoran las personas que saben transmitir y tocar la fibra del interlocutor. Hay que saber llegar al cliente y, lo que es aún más importante, saber hacerle llegar el mensaje", señala Francisco Javier García Cancio, profesor del curso y coordinador del Trabajo Fin de Proyecto.

Profesorado con marcada experiencia y un carácter eminentemente práctico

La nueva edición del curso arrancará el próximo 23 de octubre y se extenderá hasta el 20 de junio de 2024. Las clases se celebran de lunes a jueves en horario compatible con la actividad laboral (de 19:00 a 22:00 horas) y en semanas alternas hasta completar un total de 210 horas lectivas por un importe total de 3.100 euros. Los alumnos pueden asistir de manera presencial o mediante la opción de *streaming* y al finalizar el curso consiguen una doble

titulación: el título propio de la Universidad Rey Juan Carlos y el título de la Cámara de Comercio de Madrid.

Avalado por más de cincuenta ediciones, el *Curso Superior en Dirección Comercial y de Marketing* ha acogido en sus aulas más de 1.200 estudiantes nacionales e internacionales en los últimos 15 años. Es el caso de Jeremías del Río Muradás que llegó a la formación tras la recomendación de un compañero y que apunta su utilidad para la mejora profesional, "el curso te permite aprender de una manera muy eficiente y te dota de unas habilidades y conocimientos que me permitieron conseguir un nuevo puesto de trabajo".

Durante los ocho meses de enseñanza los alumnos se encuentran con una marcada apuesta por lo práctico con constantes dinámicas de grupo y análisis de casos prácticos. "Las clases son un laboratorio donde experimentamos constantemente con las situaciones que luego se pueden encontrar en el entorno laboral. Hay que tener en cuenta que todo el profesorado procede del mundo empresarial", señala García Cancio. La apuesta por el *learning by doing* tiene también su reflejo en el desarrollo del Trabajo Fin de Proyecto que se hace de forma grupal y desde el comienzo de las clases. Además, en la metodología de trabajo no faltan temáticas como la dirección empresarial; la investigación de mercados; el análisis de la red de ventas; la política de productos, precios y distribución; la formación de equipos o la dirección económica y financiera.

El objetivo es que los estudiantes entren en contacto con los últimos modelos de marketing estratégico para incrementar la cartera de clientes; que sepan cómo potenciar sus capacidades analíticas, realizar diagnósticos de mercado y evaluar los factores que permiten el crecimiento de la empresa así como desarrollar sus capacidades directivas. Claves para mejorar el perfil profesional y conseguir progresar en las áreas comerciales y de marketing o también para poner en marcha la expansión de una compañía.
