



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

MBA + Especialidad - Marketing y Dirección Comercial + 60 Créditos ECTS





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos Euroinnova

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA EDTECH Group

5 | Metodología LXP

6 | Razones por las que elegir Euroinnova

7 | Financiación y Becas

8 | Métodos de pago

9 | Programa Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiantes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminentemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de
19
años de
experiencia

Más de
300k
estudiantes
formados

Hasta un
98%
tasa
empleabilidad

Hasta un
100%
de financiación

Hasta un
50%
de los estudiantes
repite

Hasta un
25%
de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNACIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,
Elige Euroinnova



QS, sello de excelencia académica
Euroinnova: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

BY EDUCA EDTECH

Euroinnova es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación



ONLINE EDUCATION



Ver en la web



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca
ALUMNI

20% Beca
DESEMPLEO

15% Beca
EMPRENDE

15% Beca
RECOMIENDA

15% Beca
GRUPO

20% Beca
**FAMILIA
NUMEROSA**

20% Beca
**DIVERSIDAD
FUNCIONAL**

20% Beca
**PARA PROFESIONALES,
SANITARIOS,
COLEGIADOS/AS**



[Solicitar información](#)

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

MBA + Especialidad - Marketing y Dirección Comercial + 60 Créditos ECTS



DURACIÓN
16 meses



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**



CREDITOS
60 ECTS

Titulación

Doble Titulación: - Titulación Universitaria de Máster de Formación Permanente en Dirección y Administración de Empresas con 1800 horas y 60 créditos ECTS por la Universidad Católica de Murcia - Título de MBA + Especialidad - Marketing y Dirección Comercial certificado por CEUPE

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA INTERNACIONAL ONLINE EDUCATION
 como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
 expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A
 con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso
 con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Euroinnova International Online Education.
 Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX/XXXX-XXXXXX.
 Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A
 Firma del Alumno/a

NOMBRE DE AREA MANAGER
 La Dirección Académica




Con el Estado Español, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNESCO (Plan: Proceso de MCF)

Descripción

El Máster en Dirección y Administración de Empresas + Especialización en Marketing & Gestión Comercial CEUPE está diseñado para que el alumno por una parte estudie, conozca y trabaje en profundidad todas las materias que emprendedores, empresarios, directivos o profesionales con cargos de responsabilidad deben manejar a nivel profesional. Un primer bloque central donde nuestro claustro de profesores concentra sus esfuerzos en dar a nuestros alumnos los conocimientos teóricos, pero sobre todo prácticos, en la gestión eficaz y eficiente en cualquiera de las unidades de una organización empresarial. En CEUPE, y a demanda de nuestros propios alumnos, hemos querido ir un paso más allá y desarrollar dentro del programa MBA un bloque diferenciador como parte de especialización en la que poder ahondar en materias centradas en el ámbito de la especialización centrada en la dirección del marketing y gestión comercial y ventas de la empresa del siglo XXI.

Objetivos

- Empresas que buscan fichar perfiles directivos, de gestión de proyectos, empresarios, emprendedores o responsables de departamentos.
- Trabajar en empresas con una fuerte atención y dedicación a sus líneas de ventas y promoción como consultoras de marketing, agencias de investigación comercial, empresas especializadas en servicios de out sourcing en ventas y gestión o distribución comercial.
- Agencias de eventos y promociones.
- Empresas con master franquicia para la captación y gestión de franquicias nacionales o internacionales.
- Grandes empresas y pymes que tengan entre sus estrategias la implantación de sólidas políticas de dirección de marketing y gestión comercial/ventas.

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

A quién va dirigido

1. Profesionales directivos del marketing y la dirección comercial que deseen ampliar sus conocimientos en la materia. 2. Consultores de estrategia del área comercial y del marketing que busquen optar por puestos de mayor relevancia dentro una organización. 3. Recién titulados en marketing, gestión de ventas, publicidad y carreras similares que tengan la intención de elevar su perfil profesional y aumentar su empleabilidad para incrementar sus probabilidades de éxito profesional. 4. Perfiles de otras disciplinas que quieran orientar su carrera al ámbito de la dirección de ventas y el marketing. 5. Figuras que busquen actualizar sus conocimientos en el campo del marketing y la dirección comercial a través de un postgrado. 6. Empleados con experiencia en el sector del marketing que busquen formalizar su carrera profesional mediante un posgrado.

Para qué te prepara

El máster MBA con especialidad en Marketing y Dirección Comercial prepara al alumno para asumir roles de liderazgo y gestión en las áreas de marketing y ventas de diversas organizaciones. Este programa combina conocimientos avanzados en administración de empresas con habilidades específicas en la planificación, implementación y supervisión de estrategias de marketing y comerciales. Algunas de las competencias y conocimientos que puede adquirir el alumno son:

1. **Gestión Empresarial • Habilidades de Liderazgo:** Desarrollarás habilidades para liderar equipos, tomar decisiones estratégicas y gestionar recursos de manera eficiente.
- **Administración de Empresas:** Aprenderás sobre las diversas áreas funcionales de una empresa, incluyendo finanzas, recursos humanos, operaciones y gestión de proyectos.
2. **Estrategia de Marketing • Planificación de Marketing:** Desarrollo de planes de marketing efectivos alineados con los objetivos empresariales a largo plazo.
- **Investigación de Mercado:** Técnicas para investigar y analizar mercados, comprendiendo las necesidades y comportamientos de los consumidores.
3. **Marketing Digital y Redes Sociales • Marketing Digital:** Uso de plataformas digitales y herramientas en línea para promocionar productos y servicios, incluyendo SEO, SEM, marketing de contenidos y redes sociales.
- **Estrategias en Redes Sociales:** Desarrollo y gestión de campañas en redes sociales para aumentar la visibilidad de la marca y la interacción con los clientes.
4. **Gestión de la Marca • Branding:** Técnicas para crear, gestionar y fortalecer la identidad de marca, asegurando su coherencia en todos los puntos de contacto con el cliente.
- **Posicionamiento de Marca:** Estrategias para posicionar la marca en el mercado de manera que se destaque frente a la competencia.
5. **Dirección Comercial y Ventas • Gestión de Ventas:** Desarrollo de estrategias de ventas, incluyendo la definición de objetivos, gestión de equipos de ventas y análisis de rendimiento.
- **Negociación y Cierre de Ventas:** Habilidades para negociar con clientes y cerrar ventas de manera efectiva, asegurando la satisfacción del cliente y la rentabilidad.
6. **Análisis y Medición de Resultados • KPIs y Métricas de Marketing:** Definición y seguimiento de indicadores clave de rendimiento (KPIs) para evaluar el éxito de las estrategias de marketing.
- **Análisis de Datos:** Uso de herramientas de análisis de datos para interpretar resultados y tomar decisiones informadas.
7. **Desarrollo de Productos y Gestión de Precios • Lanzamiento de Productos:** Estrategias para el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos, desde la idea inicial hasta la entrada en el mercado.
- **Gestión de Precios:** Técnicas para la fijación de precios, considerando factores como el costo, la competencia y la percepción del valor por parte del cliente.
8. **Comportamiento del**

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Consumidor • Psicología del Consumidor: Comprensión de los factores psicológicos y sociales que influyen en el comportamiento de compra de los consumidores. • Segmentación y Targeting: Técnicas para segmentar el mercado y dirigir las estrategias de marketing hacia los segmentos más rentables. 9. Innovación y Tendencias en Marketing • Innovación en Marketing: Aplicación de nuevas tecnologías y métodos innovadores en estrategias de marketing y ventas. • Tendencias del Mercado: Mantenerse actualizado sobre las últimas tendencias y cambios en el mercado para adaptarse rápidamente a nuevas oportunidades y desafíos. 10. Gestión de la Relación con el Cliente • Customer Relationship Management (CRM): Uso de sistemas CRM para gestionar las relaciones con los clientes, mejorando la satisfacción y la fidelización. • Servicio al Cliente: Desarrollo de estrategias para ofrecer un servicio al cliente excepcional, fomentando la lealtad y la recomendación. 11. Desarrollo Profesional • Red de Contactos: Oportunidades para establecer una red de contactos profesionales en el ámbito del marketing y las ventas, incluyendo compañeros de estudio, profesores y profesionales del sector. • Experiencia Práctica: Participación en proyectos prácticos y pasantías en empresas, adquiriendo experiencia real en la gestión de marketing y ventas.

Salidas laborales

1. Empresas que buscan fichar perfiles directivos, de gestión de proyectos, empresarios, emprendedores o responsables de departamentos. 2. Trabajar en empresas con una fuerte atención y dedicación a sus líneas de ventas y promoción como consultoras de marketing, agencias de investigación comercial, empresas especializadas en servicios de out sourcing en ventas y gestión o distribución comercial. 3. Agencias de eventos y promociones. 4. Empresas con master franquicia para la captación y gestión de franquicias nacionales o internacionales. 5. Grandes empresas y pymes que tengan entre sus estrategias la implantación de sólidas políticas de dirección de marketing y gestión comercial/ventas.

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

TEMARIO

MÓDULO 1. HABILIDADES DIRECTIVAS

MÓDULO 2. DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO

MÓDULO 3. ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

MÓDULO 4. IMPLICACIONES DE LA ECONOMÍA EN LA EMPRESA ACTUAL

MÓDULO 5. DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

MÓDULO 6. INNOVACIÓN EMPRESARIAL

MÓDULO 7. DIRECCIÓN DE OPERACIONES

MÓDULO 8. GESTIÓN DE PROYECTOS

MÓDULO 9. DIRECCIÓN COMERCIAL

MODULO 10. CONTABILIDAD FINANCIERA

MÓDULO 11. PROYECTO FIN DE MÁSTER

MÓDULO 12. SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE MARKETING E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

MÓDULO 13. MARKETING DE SERVICIOS Y GESTIÓN DE LA CALIDAD

MÓDULO 14. DIRECCIÓN COMERCIAL

MÓDULO 15. COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL INTERNA Y EXTERNA

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Telefonos de contacto

España		+34 900 831 200	Argentina		54-(11)52391339
Bolivia		+591 50154035	Estados Unidos		1-(2)022220068
Chile		56-(2)25652888	Guatemala		+502 22681261
Colombia		+57 601 50885563	Mexico		+52-(55)11689600
Costa Rica		+506 40014497	Panamá		+507 8355891
Ecuador		+593 24016142	Perú		+51 1 17075761
El Salvador		+503 21130481	República Dominicana		+1 8299463963

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!

España     

Latino America  

Reública Dominicana  

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 By
EDUCA EDTECH
Group