

III. OTRAS DISPOSICIONES

UNIVERSIDADES

- 141** *Resolución de 20 de diciembre de 2021, de la Universidad Europea de Madrid, por la que se publica el plan de estudios de Máster Universitario en Dirección Comercial y Ventas.*

Obtenida la verificación del plan de estudios por el Consejo de Universidades, previo informe positivo de Fundación para el Conocimiento madri+d, y acordado el carácter oficial del título por Acuerdo de Consejo de Ministros de 5 de octubre de 2021, por el que se establece el carácter oficial de determinados títulos de Máster Universitario y su inscripción en el Registro de Universidades, Centros y Títulos publicado por Resolución de la Secretaría General de Universidades de 6 de octubre de 2021 («Boletín Oficial del Estado» de 22 de octubre de 2021).

Este Rectorado ha resuelto publicar el plan de estudios conducente a la obtención del título de Máster Universitario en Dirección Comercial y Ventas, por la Universidad Europea de Madrid quedando el plan de estudios estructurado según consta en esta Resolución.

Villaviciosa de Odón, 20 de diciembre de 2021.–La Rectora, Elena Gazapo Carretero.

PLAN DE ESTUDIOS DEL TÍTULO DE MÁSTER UNIVERSITARIO EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y VENTAS POR LA UNIVERSIDAD EUROPEA DE MADRID

Estructura de créditos del plan de estudios	ECTS
Materias Obligatorias (excepto Prácticas Externas y Trabajo Fin de Máster).	48
Prácticas Profesionales/Externas.	6
Trabajo Fin de Máster.	6
Créditos totales.	60

Módulo	Carácter	Cr. ECTS	Org. temporal
Módulo 1. Competencias y habilidades del director de ventas.	Obligatoria.	6	Semestre 1.
Módulo 2. Planificación y gestión del equipo de ventas.	Obligatoria.	6	Semestre 1.
Módulo 3. La neurociencia y el estudio del consumidor.	Obligatoria.	6	Semestre 1.
Módulo 4. Distribución comercial y logística.	Obligatoria.	6	Semestre 1.
Módulo 5. Nuevas herramientas de gestión y relación con clientes.	Obligatoria.	6	Semestre 1.
Módulo 6. Integración de los canales digitales en la estrategia comercial.	Obligatoria.	6	Semestre 2.
Módulo 7. Técnicas de venta y negociación.	Obligatoria.	6	Semestre 2.
Módulo 8. El plan de ventas dentro del plan estratégico de marketing.	Obligatoria.	6	Semestre 2.
Módulo 9. Prácticas Profesionales.	Prácticas Profesionales.	6	Semestre 1 y 2.
Módulo 10. Trabajo Fin de Máster.	Trabajo Fin de Máster.	6	Semestre 2.