

# Master en Dirección Comercial y Marketing

# INDICE



Cerem Internacional Business School	04
Premios de Excelencia Educativa 2018 y 2019	10
Rankings	12
Desarrollo de Competencias	16
Areas de Aprendizaje	18
Períodos de Impartición	22
Especializaciones	24
Metodología Avanzada	26
Admisión y ayuda financiera	28
Titulación	30
Alumni	32
Estancia Internacional de Desarrollo Directivo	34
Testimonios de los alumnos	40
Conferencias y Reuniones de Negocios en la Sede de Cerem	43
Acreditaciones	46

**cerem**  
International Business School

Cerem inició su actividad en 1977 como Consultora Empresarial y de Formación. En 1983 fue autorizada por el Ministerio de Educación y Ciencia de España como Entidad Educativa para impartir programas de perfeccionamiento Directivo. Para ello compró varios edificios y abrió Delegaciones en toda España, consiguiendo una posición de liderazgo y convirtiéndose en la Escuela Líder y referente de la formación de Directivos.

El modelo de formación se basó en la generación de capacidades y habilidades aplicadas al mundo empresarial. Rápidamente fue valorada tanto por las empresas como por los alumnos por la calidad de sus programas orientados a la práctica profesional. Muchos de sus más de 180.000 antiguos alumnos ocupan puestos de responsabilidad y dan testimonio de la excelente formación y apoyo recibidos.





## Sede Académica

El edificio de la calle Cervantes 42 (Palacio Neptuno) es la sede Central del Campus de Cerem. Tiene 4.000 m<sup>2</sup> y está ubicado en pleno corazón financiero y artístico de Madrid (junto al Banco de España, Museo del Prado, la Bolsa, las Cortes...). En él se realizan programas presenciales y semipresenciales y se organizan Seminarios, Conferencias y Reuniones de Negocios además de las Estancias Internacionales de Desarrollo Directivo.



## Sede de formación para Empresas

Está situada en la calle Guecho, 14 (Palacio de la Florida) de la lujosa urbanización de La Florida dentro del casco urbano de Madrid. Tiene una superficie de 6.000 m<sup>2</sup> y está dedicada a realizar programas de formación y desarrollo directivo para Empresas e Instituciones.

## Sede Administrativa

Está ubicada en la primera planta de la calle Cedaceros, 11 de Madrid (muy cerca de la Sede Central de calle Cervantes, 42). Tiene una superficie de 900 m<sup>2</sup> desde donde se dirigen y coordinan las actividades académicas y de atención a los alumnos.



## Sedes en Latinoamérica



## Argentina

Edificio Capitalinas Humberto  
Primo 630 Córdoba.

## Colombia

Calle 90 # 12 - 28 Chico.  
Bogotá.

## El Salvador

Colonia Escalón, Calle El Mirador,  
#4814, Edificio Vittoria 5to nivel.  
San Salvador.

## Ecuador

Av. Amazonas 45, Pereira Ed.  
Centro Financiero, Quito.

## Perú

Av. República de Panamá 3418  
Of. 301, San Isidro, Lima.

## Chile

Badajoz 45, Piso 17, Las Condes  
Santiago, Chile.

## Guatemala

Diagonal 6, 12-42 zona 10. Edificio  
Design Center, Torre 2.

## México

Boulevard Manuel Ávila  
Camacho # 32, Colonia  
Lomas de Chapultepec, Piso 6  
Delegación Miguel Hidalgo, DF.  
CP 11000.

-  
Ricardo Margain #444, Col.  
Valle del Campestre, Pisos 6 y  
7 San Pedro Garza García, NL.  
CP66265.

**PREMIOS 2018 Y 2019  
DE EXCELENCIA EDUCATIVA**

Cerem International Business School ha sido galardonada en 2018 y 2019 con los Premios Excelencia Educativa como Mejor Escuela de Negocios Online del ámbito internacional, siendo la única Escuela premiada dos años consecutivos.

El Comité de Valoración de los premios estuvo formado por Don Federico Mayor Zaragoza, ex Director General de UNESCO y ex Ministro de Educación y Ciencia de España, el Director de Televisión Española, Don Eladio Jareño y Doña María Cansino, Directora de los premios,

Los Premios de Excelencia Educativa se conceden a las mejores prácticas en educación a nivel mundial. El reconocimiento que tienen estos premios posiciona a la Escuela que los recibe como centro con Excelencia en Educación.



# **RANKINGS DE CEREM**

**“Entre las 10 mejores Escuelas  
de Negocios de 2018”**

**Financial Magazine**  
Información Económica & Escuelas de Negocios

Nominados en el III Congreso Nacional de Escuelas de Negocio como mejores profesores gracias a nuestro claustro académico.



Cerem lidera posiciones en el Ranking de Instituciones de Formación Superior Online de Habla Hispana 2019.



Nominado en los Premios Excelencia Educativa de la Fundación Mundo Ciudad como Mejor Centro de Formación Online en el ámbito Internacional.



Entre 4 primeras escuelas de negocios en el Ranking MBA online de Mundo Posgrado.



NÚMERO 1 en el Ranking del Portal MBA en Masters MBA 2018 de España.

portal**MBA**.es

“Premio a la Excelencia Educativa”



# **DESARROLLO DE COMPETENCIAS DIRECTIVAS**

# 01.

Aprendizaje basado en la innovación y las nuevas tecnologías para ampliar la visión estratégica.

# 02.

Excelencia en la metodología para emprender una carrera de éxito.

# 03.

Desarrollo de una visión global del Negocio desde la perspectiva de la Dirección General

# 04.

Resolución de casos por grupos de alumnos de empresas reales para reforzar las habilidades de trabajo en Equipo y desarrollar las competencias directivas.

# 05.

Estancias Internacionales para compartir experiencias y descubrir nuevos horizontes.

# **AREAS DE APRENDIZAJE**

**1. Estrategia  
y Liderazgo**



**2. Marketing**



**3. Marketing  
Digital**



**5. Habilidades  
y Capacidades  
Directivas**



# Dirección Comercial y Marketing

Implementación de la estrategia de marketing para analizar la situación de la empresa y su competencia, con el fin de tomar las decisiones necesarias para lograr un posicionamiento diferenciado y obtener ventajas competitivas. Elegir bien el mercado objetivo y la estrategia comercial es una de las decisiones más importantes del marketing.

Análisis de las nuevas tendencias de Marketing, basadas en el estudio de las percepciones cerebrales y las reacciones de las personas a los impactos publicitarios. Esto hace necesario un conocimiento profundo del comportamiento de los potenciales clientes y sus emociones.

## *Objetivos:*

- Conocer la forma de posicionar la empresa en el mercado para poder competir.
- Saber hacer la segmentación del mercado para determinar el público objetivo.
- Aplicar el marketing digital y potenciar las ventas en Internet por medio de campañas SEM y estrategia de posicionamiento SEO y Analítica Web.
- Conocer las nuevas tendencias del marketing, como el Neuromarketing, Geomarketing, Street Marketing, Marketing Sensorial, etc.

## 1. Estrategia y Liderazgo

### *Contenido esencial:*

- Posicionamiento en el Mercado
- Formulación de la Estrategia y Visión Global del Negocio
- Comercio Global y Estrategia de Internacionalización

## 2. Marketing

### *Contenido esencial:*

- Análisis del Mercado
- Plan de Marketing
- Estrategia Comercial
- Dirección Comercial
- Técnicas de Ventas y Atención al Cliente

## 3. Marketing Digital

### *Contenido esencial:*

- Marketing y Publicidad en Internet
- E-commerce
- Neuromarketing y Nuevas Tendencias del Marketing
- Transformación Digital

## 4. Habilidades y Capacidades Directivas

### *Contenido esencial:*

- Neuroliderazgo
- Habilidades Directivas
- Coaching Ejecutivo y Teoría del Caos
- Ética, Valores y Responsabilidad Social Corporativa

# PERIODOS DE IMPARTICIÓN

El contenido de las áreas del programa está dividido en **16 módulos**. Cada módulo consta de 3 temas. Tanto los módulos como los temas tienen un vídeo explicativo de su contenido además de conferencias y foros de debate. El programa se imparte en **4 períodos** lectivos. La duración prevista es de 12 meses, equivalentes a 1.500 horas lectivas y 60 créditos ECTS. Si se desea cursar una especialización existen una serie de áreas **OPTATIVAS** que se pueden elegir. Ver la [selección de especializaciones](#)

## Periodos de Impartición del Master en Dirección Comercial y Marketing

1º. Febrero	2º. Abril	3º. Junio	4º. Septiembre
<b>1. Transformación Digital</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Entorno y Estrategia Digital</li> <li>- Transformación y Cultura Digital</li> <li>- Transformación de datos en información</li> </ul>	<b>5. Plan de Marketing</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diseño del Plan de Marketing</li> <li>- Desarrollo del Plan de Marketing</li> <li>- Plan de Ventas</li> </ul>	<b>9. Comercio Global y Estrategia de Internacionalización</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Proceso de internacionalización de la Empresa</li> <li>- Proyectos de Internacionalización</li> <li>- Plan de Internacionalización de la Empresa</li> </ul>	<b>13. Neuroliderazgo</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Del Management al Neuromanagement</li> <li>- Toma de Decisiones y Cuadro de Mando Predictivo</li> <li>- Planificación Estratégica y Operativa</li> </ul>
<b>2. Formulación de la Estrategia y Visión Global del Negocio</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Análisis de la Empresa y la Competencia</li> <li>- Formulación de la Estrategia</li> <li>- Estrategia de Inteligencia de Negocio</li> </ul>	<b>6. Estrategia Comercial</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Comunicación e Imagen Corporativa</li> <li>- Creación y Desarrollo de productos</li> <li>- Canales de Distribución</li> </ul>	<b>10. Marketing y Publicidad en Internet</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Los Sistemas publicitarios online</li> <li>- Modelos de afiliación en la red</li> <li>- Nuevos paradigmas de Marketing Online</li> </ul>	<b>14. Habilidades Directivas</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Habilidades de Comunicación y Negociación y Presentaciones de Alto Impacto</li> <li>- Priorización de Tareas y Delegación de Funciones</li> <li>- Análisis y Resolución de Problemas</li> </ul>
<b>3. Posicionamiento en el Mercado</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Estrategias de Marketing</li> <li>- Neuromarketing</li> <li>- Decisiones Estratégicas de Marketing</li> </ul>	<b>7. Dirección Comercial</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Promoción de Ventas</li> <li>- Gestión de clientes en redes sociales</li> <li>- CRM. Nueva gestión de clientes</li> </ul>	<b>11. E-commerce</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El Mercado Electrónico</li> <li>- Estrategias de Negocio Online</li> <li>- Captación y Fidelización de Clientes</li> </ul>	<b>15. Coaching Ejecutivo y Teoría del Caos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El Coaching como ayuda al directivo</li> <li>- Teoría del caos y proceso de cambio</li> <li>- El Coaching aplicado a la Inteligencia Emocional</li> </ul>
<b>4. Análisis del Mercado</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mercado de Referencia</li> <li>- Técnicas de Investigación del Mercado</li> <li>- Métodos de Estimación y Muestreo</li> </ul>	<b>8. Técnicas de Ventas y Atención al Cliente</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Prospección y Contacto de Ventas</li> <li>- Telemarketing y Televenta</li> <li>- Calidad total en la gestión de clientes</li> </ul>	<b>12. Neuromarketing y Nuevas Tendencias del Marketing</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Neuromarketing</li> <li>- Street Marketing, Marketing de Guerrilla, Marketing Sensorial...</li> <li>- Big Data aplicado al Marketing</li> </ul>	<b>16. Ética, Valores y Responsabilidad Social Corporativa</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cultura empresarial y Ética</li> <li>- Medios de Responsabilidad Social Corporativa</li> <li>- Conciliación vida laboral y personal</li> </ul>
<b>Caso práctico</b>	<b>Caso práctico</b>	<b>Caso práctico</b>	<b>Caso práctico</b>

**MÉTODO DEL CASO.** Los Casos Prácticos de cada periodo son de Empresas reales y se resuelven por el Método del Caso

# ESPECIALIZACIONES

Además del Contenido Esencial del programa el alumno puede elegir alguna de las Especializaciones siguientes

(Ver el programa en [www.cerem.es](http://www.cerem.es) Masters Online):

Project Management

Recursos Humanos

Transformación Digital

Finanzas

Educación

Coaching

Marketing

Big Data

Comercio Internacional

Logística

Gerencia de Servicios de Salud

Gestión Integrada

Calidad

Gestión de Proyectos de Construcción

Marketing Digital

Derecho Internacional

Salud Ocupacional

Neuromanagement

Medio Ambiente

Prevención de Riesgos Laborales

Gestión de la Energía

Gestión Pública

# **METODOLOGÍA AVANZADA**

## Método del caso

La resolución por grupos de alumnos de Casos Reales de Negocio son el eje central del aprendizaje para la Toma de Decisiones ya que obliga a la reflexión y al análisis además de ayudar a mejorar la capacidad para trabajar en Equipo y adquirir una Visión Global de las Decisiones a tomar.

### Videoconferencias, vídeos y foros de discusión

La metodología de aprendizaje online de Cerem permite cursar los programas sin necesidad de desplazamientos mediante la combinación de clases por videoconferencia, vídeos y foros de discusión dinámicos y participativos y la aplicación de los más modernos métodos de formación:

- **Clases Virtuales en directo:** Interacción real por videoconferencia entre el profesor y los alumnos.
- **Video explicativo de cada tema, de cada módulo y cada área del programa** detallando sus contenidos y objetivos.
- **Foros de discusión dinámicos y participativos** sobre cada tema del Programa
- **Clases en Abierto:** Cada módulo cuenta con Seminarios Virtuales y Master Classes en streaming sobre temas de actualidad relativos al programa.

# **ADMISIÓN Y AYUDA FINANCIERA**

## Solicitud de admisión

Hay que solicitar la admisión indicando los datos personales, académicos y profesionales. Para ello se debe presentar la siguiente documentación:

- Fotocopia del Documento de Identidad.
- Curriculum Vitae actualizado.
- Copia del Título Académico.

Además hay que realizar una entrevista telefónica con el Asesor Académico con el fin de analizar y evaluar la solicitud por parte del Departamento de Admisiones.



---

## Programa de Becas y Ayudas

Son Becas para los alumnos de la Universidad y de Cerem que cursen el Master y destaquen por méritos, excelencia académica y logros en su actividad profesional. También para personas desempleadas o que tengan alguna minusvalía.

---

## Formas de pago

El pago se puede realizar al contado o mediante cuotas mensuales sin intervención de entidades bancarias.

- Con tarjeta bancaria
- Por transferencia bancaria
- Pago seguro a través de nuestra web
- Transferencia a través de Flywire
- Por Money Exchange
- A través de Paypal

# TITULACIÓN

## Doble Titulación Europea



Los Títulos obtenidos son los siguientes:

- Título Propio de Cerem International Business School
- Título Propio Universitario

**ALUMNI**

## Comunidad Alumni

Con el fin de mantener el contacto entre alumnos, profesores y empresas y establecer vínculos entre ellos Cerem ofrece los siguientes servicios:

- Reencuentros con antiguos alumnos
- Reuniones de alumnos
- Networking (conferencias, seminarios, de-sayunos de trabajo periódicos...)
- Consultas de Mentoring
- Laboratorio de Emprendimiento
- Desarrollo Profesional
- Beneficios y Servicios exclusivos



## Mentoring

Asesoramiento personalizado en salidas profesionales. Ayuda a los alumnos a afrontar los procesos de selección y promoción mediante la realización de una entrevista personal (presencial o por skype) para conocer sus competencias y ayudarle a promocionarse, revisar su currículum y asesorarle para las entrevistas de trabajo.

## Bolsa de Empleo y Prácticas

Cerem ofrece un portal online de empleo propio en el que se puede acceder tanto a ofertas exclusivas de las empresas con las que tiene convenio como a otras ofertas de diferentes empresas y consultoras de Recursos Humanos a nivel nacional e internacional. Para ello es necesario:

- Enviar curriculum (CV) actualizado, datos personales y usuario de LinkedIn.
- Darse de alta en el portal empleocerem.es
- Solicitar acceso en el grupo de LinkedIn: Cerem Alumni

# **ESTANCIA INTERNACIONAL**

La Estancia Internacional de Desarrollo Directivo en Madrid da la oportunidad a los alumnos de Cerem de vivir una experiencia enriquecedora y fortalecer sus competencias de liderazgo, trabajo en equipo y comunicación.

Es un Encuentro con acercamiento al entorno económico y empresarial europeo donde se podrá realizar un networking con alumnos de otros países para crear relaciones interpersonales y ampliar la agenda de contactos entre directivos.



La Estancia se realiza en la Sede Central de Cerem (Palacio de Neptuno) ubicada en c/Cervantes, 42, la zona más representativa de Madrid, junto al Museo del Prado y la Plaza de Neptuno.

Consta de 80 horas lectivas entre clases presenciales y visitas a empresas. Las clases son impartidas por los profesores de la Escuela además de contar con importantes invitados del mundo empresarial como especialistas de las diferentes áreas de gestión.



Acto de Graduación en la Sede Central de Cerem (Palacio Neptuno)



Entrega de Títulos de la Estancia Internacional

Una vez finalizada la Estancia el alumno recibirá el Título de la Estancia Internacional de Desarrollo Directivo con un Certificado de Estancia en Europa.

## Visitas a empresas

Cerem programa visitas a algunas de las empresas más importantes del mundo con el fin de tener una visión del entorno empresarial europeo.



## Actividades culturales

Además de las visitas a empresas se podrá disfrutar de las actividades culturales que ofrece Madrid. La Estancia Internacional permite conocer la ciudad de forma exclusiva.





Visita de los alumnos de la Estancia Internacional al Congreso de los Diputados

# TESTIMONIOS DE LOS ALUMNOS

Las instalaciones y las clases son increíbles. Los profesores me han transmitido mucha motivación y herramientas para mi futuro laboral. Recomendaría Cerem a cualquiera que quiera realizar un máster.

Álvaro Fernández – España



Tenemos como profesores a Directores de empresas muy bien formados y estamos adquiriendo excelentes conocimientos. Tengo compañeros colombianos, ecuatorianos hasta franceses.

Humberto Salazar – Perú



Ser graduado en Cerem International Business School es muy chévere. Creo que el prestigio que tiene la institución es muy alto. Recomendaría venir a la Estancia en Madrid porque es una oportunidad de internacionalización. Conoces diferentes culturas y afanzas los conocimientos de la formación virtual. Sé que esta formación y experiencia vas a poder ponerla en práctica.

Diego Fernando Torres - Colombia



# **CONFERENCIAS Y REUNIONES DE NEGOCIO**

En la Sede Central de Cerem de la calle Cervantes,42 de Madrid (Palacio Neptuno) se realizan Reuniones de Negocios de importantes empresas además de Conferencias por parte de personalidades del mundo de la Educación y la Economía.





El Presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, en el evento del PSOE "El cambio que une" en el Palacio Neptuno.



La Ministra de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, María Lorena Guitierrez y el Embajador de Colombia en España con el Director de Cerem, Juan Martín, en la Sede de Cerem del Palacio Neptuno.



Presentación de la marca México con motivo de Fitur en el Palacio Neptuno.



Jornadas de Microsoft.



Ponencia del Ministro de Educación de España.

# ACREDITACIONES



Miembro de CLADEA.  
Red internacional de instituciones de educación superior dedicadas a la enseñanza en el campo de la administración.

ISO 9001  
BUREAU VERITAS  
Certification



Certificado de Calidad  
Europeo ISO 9001



Miembro fundador de la  
Asociación Nacional de Centros  
de e-learning



Autorizada por el Ministerio de  
Educación y Ciencia desde 1983  
para impartir programas de formación de Directivos.



Miembro de la Asociación  
Española para la Calidad



Institución acreditada para gestionar las Saponificaciones de la  
Fundación Tripartita y el Fondo Social Europeo

Miembro de la Asociación  
Española de Escuelas de  
Negocios

Institución colaboradora del  
Consejo Empresarial de América  
Latina

Entidad colaboradora de  
Cambridge University Press para  
impartir programas de inglés de  
negocios



