

# POSTGRADO EN VENTAS Y GESTIÓN DE PROYECTOS

Online

El Postgrado en **Ventas y gestión de proyectos** te brinda estrategias de negocio y metodologías de trabajo indispensables para **definir y estructurar adecuadamente un proyecto**, organizar los equipos de proyecto y gestionar la incertidumbre de las distintas áreas de gestión de un proyecto, permitiendo el logro de unos objetivos en un periodo determinado y evaluación de los resultados que éstos aportan a las organizaciones.

## Objetivos

Con este Postgrado aprenderás a **gestionar proyectos**. Los objetivos del programa son:

- Identificar las distintas **fases y procesos** que integran un proyecto.
- Conocer las **claves de actuación** en las fases del proyecto: inicio, planificación, ejecución, seguimiento, control y cierre.
- Adquirir las competencias y habilidades necesarias para **gestionar el equipo de proyecto**.
- Aplicar las **herramientas** adecuadas en la **planificación** del proyecto.
- Identificar la mejor **estrategia comercial** y **técnicas de venta**.

## A quién se dirige

- Profesionales que quieran **orientar su carrera profesional a la gestión de proyectos**.
- **Directivos y gerentes de empresas** que necesitan obtener una visión general y moderna de la Gestión de Proyectos.
- **Perfiles técnicos y profesionales** con responsabilidades generales en empresas intensivas en Gestión de Proyectos.
- Profesionales que quieran **añadir valor** a su currículum con una formación complementaria.
- **Ingenieros, arquitectos, informáticos, programadores, emprendedores, empresarios**, y profesionales en general que quieran **adquirir conocimientos** prácticos en este ámbito.
- **Jóvenes y perfiles post-universitarios** que quieran adquirir una formación práctica en una disciplina con creciente importancia estratégica para mejorar su capacidad de empleabilidad.

Formato: **100% online**

Duración / Créditos: **3,5 meses / 20 ECTS**

Idioma: **castellano (recursos didácticos en inglés)**

Titulación: **título propio de La Salle Open University**

El Postgrado en **Ventas y gestión de proyectos** es un módulo del MBA de La Salle Open University, título estatal del Principado de Andorra de 120 créditos ECTS reconocido en el Espacio Europeo de Educación Superior (EEES).

## Programa académico

Con este programa practicarás y serás capaz de identificar las necesidades del cliente, los riesgos y beneficios de proyectos potenciales, redactar un documento de alcance e identificar las tareas para llevar a cabo una RFP (request for proposal). A continuación se desarrollan las habilidades para elaborar cronogramas y presupuestos, preparar una presentación de ventas de un proyecto y redactar y negociar un documento de definición de trabajo. Se finaliza con la elaboración de un análisis de riesgos y planes de mitigación, el desarrollo de un plan de producción del evento, la gestión del cambio, seguimiento y actualización del proyecto y el cierre del proyecto.

### BLOQUE I: Dirección de ventas

Estrategia comercial  
Análisis de los resultados de venta  
La negociación  
Técnicas de venta  
La rentabilidad de las visitas  
Management de la dirección de ventas

### BLOQUE II: Dirección de proyectos

#### II.1 LA DIRECCIÓN DE PROYECTOS: CONCEPTOS BÁSICOS

Qué es un proyecto  
La gestión de proyectos  
La organización de los proyectos

#### II.2 PROCESO DE INICIACIÓN

Etapas previas  
Gestión del portafolio  
Desarrollar el acta de constitución  
Identificar los interesados  
Definición inicial del alcance  
Metas y objetivos del proyecto

#### II.3 PLANIFICACIÓN DE LOS PROYECTOS

Introducción a la planificación  
Planificación del alcance, tiempo, costes, riesgos.  
Otros componentes de la planificación

#### II.4 EJECUCIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DEL PROYECTO

Ejecución del proyecto  
Seguimiento y control del proyecto

#### II.5 CIERRE DEL PROYECTO

Los procesos de cierre  
Criterios de éxito, aceptación y evaluación

## Metodología experiencial learning-by-doing

Los participantes adquieren **competencias, habilidades y conocimientos** gracias al desempeño de un rol funcional o puesto de trabajo dentro de un escenario que simula un proyecto real de empresa.

En cada tarea, los alumnos, trabajando en equipos reducidos, deben confeccionar, argumentar y presentar documentos ejecutivos supervisados por un mentor.

El mentor ofrece soporte mediante videoconferencia, de 2 a 3 veces por semana, en actividades con toda la clase o

con cada equipo individual-mente. El campus virtual proporciona, además, guías paso a paso, foros y diferentes recursos online y multimedia.

La evaluación se realiza en base a la consecución de objetivos y al rendimiento individual y en equipo y no en base a exámenes.

Ver información sobre la metodología en:  
[www.youtube.com/UOLSTV](http://www.youtube.com/UOLSTV)