

Trayectoria académica

Máster en Dirección Comercial y Gestión de Clientes

El máster puede cursarse en formato de 5 semanas tomando una asignatura, con una semana o dos de descanso hasta comenzar la siguiente asignatura.

Duración del máster es de 1 año y medio (18 meses)

NOTA IMPORTANTE: La Universidad Carlos III de Madrid, con objeto de que el alumno consiga el mejor aprovechamiento de sus estudios, recomienda que la matrícula se efectúe en el orden que se detalla a continuación, según fecha y modalidad en la que se realice el Máster.

Las consecuencias derivadas de cualquier modificación que realice el alumno sobre el orden de matrícula establecido, serán responsabilidad exclusiva del alumno.

Cronograma

Periodo escolar		Trayectoria
Inicio	Fin	
2 de octubre de 2017	5 de noviembre de 2017	1. Administración de la empresa
13 de noviembre de 2017	17 de diciembre de 2017	2. Marketing en la empresa
8 de enero de 2018	11 de febrero de 2018	3. Comportamiento del consumidor
19 de febrero de 2018	25 de marzo de 2018	4. Investigación de mercados
2 de abril de 2018	6 de mayo de 2018	5. Marketing Operativo
14 de mayo de 2018	17 de junio de 2018	6. Simulación en mercados competitivos
25 de junio de 2018	29 de julio de 2018	7. Marketing Estratégico
20 de agosto de 2018	23 de septiembre de 2018	8. Dirección comercial
1 de octubre de 2018	4 de noviembre de 2018	9. CRM
12 de noviembre de 2018	16 de diciembre de 2018	10. Plan comercial
7 de enero de 2019	10 de febrero de 2019	11. Organización comercial
18 de febrero de 2019	24 de marzo de 2019	12. Marketing relacional y creación de valor