



Universidad
del País Vasco

Euskal Herriko
Unibertsitatea

EKONOMIA
ETA ENPRESA
FAKULTATEA

FACULTAD
DE ECONOMÍA
Y EMPRESA

Edición 37 (2025-2026)

MÁSTER EN MARKETING Y VENTAS EXECUTIVE



www.ehu.eus/mastermarketing



Si quieres potenciar tu desarrollo profesional, éste es tu Máster

El Máster en Marketing y Ventas Executive es uno de los programas de posgrado más consolidados y reconocidos a nivel estatal. Con más de 35 años de trayectoria, ha evolucionado constantemente para adaptarse a los retos actuales del mercado.

Con un enfoque práctico, actualizado y compatible con la actividad profesional y las prácticas en empresas, este máster te prepara para asumir con confianza roles técnicos y directivos en marketing, ventas, comunicación y dirección general.

Desarrollarás una visión estratégica del negocio, mejorarás tus competencias de liderazgo y te integrarás en una red profesional de alto valor, a través de su Asociación de Graduados, Marketing Alumni.



¿A quién va dirigido el Máster?

Este Máster pretende ser un punto de inflexión en tu carrera profesional. Si te reconoces en alguno de estos perfiles, este máster es para ti.

- **Directivos/as de marketing, ventas o comunicación** que necesitan anticiparse a los cambios del mercado, entender a sus clientes y liderar con impacto en entornos competitivos.
- **Profesionales en activo del área comercial o de marketing** que desean actualizar sus conocimientos y adquirir nuevas competencias en estas áreas.
- **Emprendedores/as o responsables de empresas** que quieren transformar su organización para orientarla hacia la innovación, la escucha activa del mercado y la adaptación continua a las necesidades del cliente.
- **Personas con titulación universitaria, de cualquier disciplina**, que quieran especializarse en marketing y ventas reorientando su trayectoria profesional o complementar su formación de grado.



"El Máster es un soplo de aire fresco en cuanto a conocimiento y contenidos. Para mí, fue un trampolín en mi carrera profesional, primero en Eroski, y más tarde en Nike"

Javier Vaz
Graduado Promoción 20
Strategic Account Director in Nike

¿Por qué elegir este Máster?

Porque no es un Máster más. Con 36 ediciones de trayectoria, este programa ha acompañado a cientos de profesionales en su crecimiento profesional. Aquí tienes algunas razones para su elección:



Formación integral, visión 360°

Dominarás todas las áreas clave del marketing y las ventas: marketing estratégico y operativo, venta consultiva, plan de ventas y de cliente o la inteligencia artificial. Saldrás con una mirada global y actualizada.



Desarrollo de soft skills directivas

Fortalecerás tus capacidades de liderazgo, comunicación, negociación y gestión de equipos. Obtendrás competencias clave para la dirección de marketing y ventas.



Networking de alto valor

Formarás parte de una comunidad viva. Más de 1.000 antiguos alumnos/as con los que podrás conectar, colaborar o inspirarte durante y después del máster.



Impulso profesional

Tanto si quieres acceder a prácticas, tu primer empleo, ascender, reinventarte o emprender, este Máster te aportará las herramientas, el conocimiento y la red para hacerlo posible.



Profesorado experto de alto nivel

Aprenderás de profesionales que lideran proyectos en grandes marcas, y de docentes expertos con sólida trayectoria académica y práctica.



Aprendizaje práctico y presencial

Vivencias reales, dinámicas de grupo, casos prácticos y discusión en directo. Aquí se aprende haciendo, compartiendo y construyendo en comunidad.



Titulación de la Universidad del País Vasco

Tras su finalización obtendrás una titulación de la UPV/EHU, institución líder en el País Vasco en generación científica, investigación aplicada y transferencia de conocimiento que respalda la calidad del Máster.



Elevada calidad a un precio competitivo

Nuestra vocación de servicio público y social y el apoyo de la Diputación Foral de Bizkaia nos permite ofrecer una formación de elevada calidad a un precio muy competitivo frente a otras ofertas del mercado.

Programa del Máster

A lo largo de este máster profundizarás en todas las áreas clave que definen el marketing y las ventas, con fundamentos sólidos, tendencias emergentes y experiencias prácticas. El programa comprende las siguientes temáticas.



01. Dirección de Marketing y Ventas

- Filosofía, función y proceso de marketing y ventas.
- La dirección de marketing y la dirección de ventas: áreas de decisión.
- El enfoque relacional en la estrategia y acción de marketing y ventas.
- Customer Value Management (CVM).
- Marketing estratégico: estrategia de cartera, estrategia de segmentación y posicionamiento.
- Marketing con valores: sostenibilidad, igualdad y responsabilidad.

02. Decisiones sobre productos e innovación

- Naturaleza, atributos y dimensiones del producto desde la óptica de marketing.
- Ciclo de vida y estrategia de marketing.
- Análisis de la cartera de productos: equilibrio y coherencia.
- Decisiones de packaging y marcas.
- Concepción, desarrollo y lanzamiento de nuevos productos.
- Estrategia y gestión de la innovación.

03. Branding y Comunicación

- Comunicación corporativa y de marketing.
- Identidad de marca, imagen y posicionamiento.
- El plan de comunicación.
- Herramientas de comunicación online y offline.

04. Marketing Digital

- Estrategias de marketing digital.
- WEB.
- SEO.
- SEM y otras formas de publicidad online.
- Redes sociales: SMM y SMO.
- CRM y automatización.
- Analítica digital.
- Plan de marketing digital.

05. Inteligencia Artificial y Nuevas Tendencias en Marketing y Ventas

- IA generativa aplicada a marketing y ventas.
- Prompting y herramientas de IA.
- Realidad virtual y realidad aumentada.

06.

Trade Marketing y Distribución Omnicanal

- Canales y estrategias de distribución omnicanal.
- Introducción al e-commerce.
- La cadena de suministro.
- Relaciones fabricante-distribuidor en el canal de consumo: Trade Marketing.
- Retailing mix y merchandising.

07.

Dirección de Ventas y Política de Precios

- Finanzas para la dirección de marketing y negociación comercial.
- Métodos de fijación de precios.
- Organización, dirección y política de venta.
- El proceso de venta consultiva.
- Social selling.
- Negociación comercial.
- Gestión de cuentas con grandes clientes y la figura del KAM.
- La gestión de compras.
- Plan de cliente y plan de ventas.
- Gestión de equipos comerciales.

08.

Investigación y conocimiento de clientes y mercados

- El proceso de investigación comercial.
- Conocimiento del cliente y soluciones CRM/CVM.
- Big Data: Recogida y análisis de información.
- Previsión de demanda.
- Neuromarketing.
- Casos y aplicaciones.

09.

Plan de marketing y Dirección estratégica

- Dirección estratégica y su relación con el plan de marketing.
- Valor, objetivos y contenido del plan de marketing.
- Metodología y proceso de elaboración del plan de marketing.
- Casos prácticos del plan de marketing.
- Emprendimiento.

10.

Marketing internacional

- El entorno y el SIM internacional.
- Gestión Intercultural: El factor humano en la internacionalización.
- El Mix y el plan de marketing internacional.

11.

Marketing sectorial

- Marketing B2B.
- Marketing de servicios.

12.

Liderazgo y Marketing Interno

- Marketing interno.
- Habilidades directivas.
- Personal branding.

13.

Business Game

- Una experiencia real de gestión y competencia en equipo con nuestro simulador empresarial. Tendrás que tomar decisiones, analizar resultados y competir como si estuvieras en la dirección de una gran compañía.

Conferencias y visitas a organizaciones

- Visita a Inditex.



Inspírate con directivos y casos reales de compañías líderes.

- Visita a Estrella Galicia.



¿Qué necesitas para superar el máster?

La evaluación está diseñada para asegurar que apliques lo aprendido de forma práctica y profesional. Para obtener el título del máster es necesario:

- Asistir de forma presencial al menos al 75 % de las horas lectivas de cada uno de los cuatro trimestres.
- Superar los trabajos y proyectos asignados en cada módulo, ya sea de forma individual o en grupo.
- Presentar un informe final del Business & Marketing Game, donde demostrarás tus capacidades estratégicas en un entorno simulado.
- Elaborar y defender un Plan de Marketing, como Trabajo Fin de Máster, tutorizado por el profesorado del programa.

Conferencias

Las conferencias tienen una periodicidad mensual y nos permiten conocer en primera persona, de la mano de sus directivos, experiencias de elevado interés, referentes en sus sectores. Las últimas conferencias celebradas han sido las siguientes.

Remedios Orrantia

Directora Global de Recursos Humanos de VODAFONE

Laura Marrón

Directora General BAIC Centro Vasco de Inteligencia Artificial

Juan Tomás Hernani

CEO SATLANTIS

Leire Barañano

Directora General Euskorpora

Rosa Carabel

Presidenta de Eroski

Ekaitz Apraiz /Diego Valdivielso

Dtor Estratégico y Dtor Operativo BISUBI

Andrés Sendagorta

Presidente SENER

Ernesto Ubieto

Director de Marketing y Estrategia en HILTI España

Mikel Rentería

CEO y Fundador de W.O.P. (Walk on Project)

Delio Díaz

Director general de Ilunion Retail y Comercialización

Xavier Cros / Unai Abio

CEO y fundador de Across The Shopper

Antón Pradera

Presidente CIE AUTOMOTIVE

Mariano Ucar

Presidente de FAES

Adolfo Rebollo

CEO Ingeteam



"El Máster me ha abierto la visión. Me ha sacado de mi día a día y he conocido y aprendido cosas que no sabía ni que existían. He ganado en conocimiento, seguridad y confianza en mí misma"

Alaitz Osa
Graduada Promoción 32
Socia /Cofundadora KRUCE

Profesorado

El aprendizaje en este máster nace del equilibrio entre el conocimiento riguroso y la realidad empresarial. Por eso, contarás con un claustro único, formado por profesorado doctor universitario y profesionales en activo que compartirán su experiencia real.



Profesorado Universidad

- Dra. Covadonga Aldamiz-echevarría. UPV/EHU
- D. Iñaki Aresti. UPV/EHU
- Dra. Mª Gloria Aparicio. UPV/EHU
- Dra. Amaia Bañales. UPV/EHU
- Dr. Julio Cerviño, Universidad Carlos III de Madrid
- Dra. Amaia Lafuente. UPV/EHU
- Dr. José Juan Beristain. UPV/EHU
- Dr. Jon Charterina Abando. UPV/EHU
- Dña. Yolanda Chica. UPV/EHU
- Dra. Ainhize Elitxegerra. UPV/EHU
- Dña. Eva Emmanuel. Universidad de Mondragón
- Dr. Álvaro Fierro. UPV/EHU
- Dr. Jesús García de Madariaga, Universidad Complutense de Madrid
- Dr. Pedro Gómez. UPV/EHU
- Dra. Goizalde Hernando. UPV/EHU
- Dra. Lucía Mediano. UPV/EHU
- Dra. Aitziber Núñez. UPV/EHU
- Dr. Julián Pando. UPV/EHU
- Dr. Miguel Ángel Pérez. UPV/EHU
- Dra. Estibaliz Rodríguez. UPV/EHU
- Dra. Maite Ruiz Roqueñi. UPV/EHU
- Dra. Lucía Sáez. UPV/EHU
- Dra. Nerea San Martín. UPV/EHU
- Dra. Leticia Santos. Universidad de Oviedo/CUNEF
- Dr. Josu Santos. UPV/EHU
- Dr. Unai Tamayo Orbegozo. UPV/EHU
- Dra. Susana Tejada. UPV/EHU
- Dra. Sandra Usín. UPV/EHU
- Dra. Oihana Valmaseda. UPV/EHU
- Dr. Fco. Javier Villalba. UPV/EHU
- Dr. Oskar Villarreal. UPV/EHU
- Dra. Pilar Zorrilla. UPV/EHU

Profesionales de empresa

- D. Francisco Adín CEO SUPPERSTUDIO.Branding & Packaging
- Dña. Teresa Arizti Key Account Manager en Angulas Aguinaga
- D. Iker Artiagoitia Director de marketing y ecommerce AMIG
- Dra. Leire Barañano Directora General de Euskorpora
- D. Jesús Beamonte Director Comunicación Forum Sport
- Idoia Belasko Getxoko Udal
- D. Alfonso Bravo Director General RHOINTER España
- Dr. Juan de los Ángeles CEO C4E Consulting Services
- D. José Manuel Fernández-Gorostiza CEO de MAKARELA Services
- D. David García Director Posik
- D. Gorka Goikoetxea CEO Enganchado a Internet
- Dña. Ainhoa Gómez CEO de Biwott
- D. Iker González Director Comercial ICT Ibérica – Foxy
- D. Vicente Gutiérrez CEO Grupo BENTAS
- Dña. Maitane Hernández CEO de WE-ROI
- D. Ander Jiménez de Aberasturi Managing Director WE-ROI
- D. Jorge R. López CEO Creativitik
- Dña. Virginia Matesanz Directora de innovación Basque Food Cluster
- D. Antonio Mies Director Marketing Internacional de CEGASA
- Dña. Barbara Monte CEO Think of Marketing
- D. Javier Moreno Director de DEKER Consultores de Marketing
- Dña. Alaitz Osa Socia consultora KRUCE
- D. Nacho Parra CEO de eMeCe
- D. Oscar Pérez Manager HIRU – ORBEA
- D. Unai Quincoces Digital Manager Forum Sport
- Dr. Álex Rayón CEO Brain & Code
- D. Daniel Ros CEO ROS.0 Advertainment
- Dr. Javier San Martín Associate Partner de Hofstede Insights
- D. Saúl Santolaria CEO Global Sound
- Dña. Olatz Sarasola Marketing y patrocinio Bilbao Basket
- D. Alexander Seoane Director de desarrollo de negocio LIN3S
- Puy Trigueros Gerente Consejo Regulador DO Navarra
- D. Ion Uzkudun Consultor y Coach en Abantian
- D. Javier Vaz Strategic Account Director NIKE
- Iñaki Vidaurrezaga Sales &marketing Executive Consultant and Neurocoach

Más información e inscripciones

Aquí encontrarás toda la información práctica que necesitas para organizar tu inscripción. Si tienes dudas, estaremos encantados de orientarte.

Duración:

26 de septiembre de 2025 – 19 de diciembre del 2026.

Lugar de impartición:

Facultad de Economía y Empresa (Sarriko), UPV/EHU – Bilbao.

Horario compatible con la vida profesional:

viernes tarde (16:00-21:00) y sábados mañana (8:45-13:15).

Precio:

5.400 € (bonificable por FUNDAE y con opciones de exención).

¿Tienes dudas oquieres inscribirte?

Email: master.marketing@ehu.eus

Teléfono: 94 601 70 12 / 7069 / 7008

Atención presencial: Facultad de Economía y Empresa

Despacho 0C69. Avda Lehendakari Aguirre, 84. 48015 Bilbao.

Plazas limitadas.

La dirección del Máster corre a cargo de:



Dr. Jon Charterina Abando



Dra. Maite Ruiz Roqueñi



Dr. Unai Tamayo Orbegozo



"Gracias al Máster comencé a trabajar en una importante empresa vasca, realizando proyectos de marketing digital. Esto, a su vez, me permitió dar el salto al apasionante proyecto en el que estoy centrado en la actualidad y que me está permitiendo alcanzar importantes logros profesionales"

Juan Beitia

Graduado Promoción 24

Multibrand eShop & New Channels in MASORANGE



Edición 37 (2025-2026)

MÁSTER EN MARKETING Y VENTAS EXECUTIVE



www.ehu.eus/mastermarketing

Organiza

**empresa
institutua**
Instituto de Economía Aplicada a la Empresa

Patrocina

Bizkaia
foru aldundia
deputación foral

FESIDE
Fundación Emilio Soldevilla
para la Investigación y Desarrollo
de la Economía de la Empresa

Entidades colaboradoras

E ekonomistak
Euskal Elkargoa - Colegio Vasco

C ii B