Calendario Posgrado en Ventas y Dirección Comercial(PVD) 2018_19

ABRIL		1	2	3	4	5	6	7
	2019	8	9	10	11	12	13	14
		15	16	17	18	19	20	21
		22	23	24	25	26	27	28
		29	30					

MAYO				1	2	3	4	5
	2019	6	7	8	9	10	11	12
		13	14	15	16	17	18	19
		20	21	22	23	24	25	26
		27	28	29	30	31		

JUNIO							1	2
	2019	3	4	5	6	7	8	9
		10	11	12	13	14	15	16
		17	18	19	20	21	22	23
		24	25	26	27	28	29	30

JULIO		1	2	3	4	5	6	7
	2019	8	9	10	11	12	13	14
		15	16	17	18	19	20	21
		22	23	24	25	26	27	28
		29	30	31				

FECHA	HORARIO	ASIGNATURA	PROFESOR
12/04/19	16-21h	La venta compleja	Ricardo Aguirreche
13/04/19	9-14h	El proceso de venta	Ricardo Aguirreche
26/04/19	16-21h	Conectando con el mercado	Elena Madrid
27/04/19	9-14h	Interacción con el cliente	Rafael Richart
03/05/19	16-21h	El proceso de venta	Ricardo Aguirreche
04/05/19	9-14h	El proceso de venta	Ricardo Aguirreche
10/05/19	16-21h	La venta compleja	David Hernández
11/05/19	9-14h	La venta compleja	David Hernández
17/05/19	16-21h	El proceso de venta	Ricardo Aguirreche
18/05/19	9-14h	El proceso de venta	Ricardo Aguirreche
24/05/19	16-21h	EUNCET TALKS	
25/05/19	9-14h	EUNCET TALKS	
31/05/19	16-21h	Dirección de equipos comerciales	David Hernández
01/06/19	9-14h	Conectando con el mercado	Miguel Angel Trabado
07/06/19	16-21h	Interacción con el cliente	Xavier Jané
08/06/19	9-14h	El proceso de venta	David Hernández
14/06/19	16-21h	Conectando con el mercado	Miguel Angel Trabado
15/06/19	9-14h	Interacción con el cliente	Xavier Jané
21/06/19	16-21h	Dirección de equipos comerciales	David Hernández
28/06/19	16-21h	Dirección de equipos comerciales	David Hernández
29/06/19	9-14h	Dirección de equipos comerciales	David Hernández
05/07/19	16-21h	Gestión de recursos de venta	Ignacio Barriendos
06/07/19	9-14h	Presentación proyecto posgrado	
12/07/19	16-21h	Acto de clausura	

La venta compleja
Interacción con el cliente
Conectando con el mercado
El proceso de venta
Dirección de equipos comerciales
Gestión de recursos de venta
EUNCET TALKS
Presentación proyecto posgrado
Acto de clausura

Versión 20/06/19