

DIPLOMADO REMOTO



Universidad del
Rosario

Educación Continua
y Consultoría

Month

Year

March

April

May

Total Balance
\$ 20,000

50% Income
\$ 2,200

80% Expense



GERENCIA COMERCIAL ESTRATEGICA PARA LA ERA 4.0



Desde:
25 de agosto
del 2023

Hasta:
28 de octubre
del 2023



CONTENIDO TEMÁTICO

1. **Objetivo General:**

La evolución constante de los mercados obliga a los departamentos comerciales de las compañías a adaptarse, esta flexibilidad es imprescindible para poder capitalizar todas las oportunidades de mercado.

La gerencia comercial es la encargada de traducir la estrategia de mercadeo en acciones que lleven a lograr los objetivos en una forma rentable y sostenible acorde con el posicionamiento pretendido por la empresa. Este programa proporciona el desarrollo de habilidades para conocer y utilizar herramientas prácticas para diseñar, ejecutar y controlar la estrategia comercial de una organización.

2. **Habilidades**

Al finalizar el diplomado los participantes estarán en capacidad de:

- ▶ Diseñar el plan de ventas de la empresa.
 - ▶ Escoger la estructura comercial más conveniente para la empresa, identificando el número de vendedores ideales para su gestión comercial y seleccionando vendedores aplicando pruebas idóneas.
 - ▶ Definir territorios de ventas equilibrados.
 - ▶ Desarrollar programas de capacitación de vendedores.
 - ▶ Reestructurar el sistema de remuneración, elaborar pronósticos, cuotas y presupuestos de ventas.
 - ▶ Ejemplificar el estilo de liderazgo Coaching.
 - ▶ Distinguir los conceptos de Neuro ventas.
 - ▶ Seleccionar las herramientas de automatización de fuerza de ventas que más impacto tenga en su empresa.
 - ▶ Diferenciar las herramientas que ofrece el mundo digital y determinar cuáles son de aplicación a su realidad.
- ▶ Identificar y diferenciar los roles de mercadeo y ventas en la organización.
 - ▶ Comprender la importancia de lograr integración entre mercadeo y ventas.

3. Dirigido a:

Gerentes, directores, jefes, coordinadores, supervisores de ventas y ejecutivos comerciales que deseen adquirir herramientas prácticas de dirección comercial.

Empresarios o emprendedores que estén buscando estructurar un departamento comercial.

4. Metodología

Este diplomado se basará en el aprendizaje práctico, orientado a la generación de reflexión a partir de metodología experiencial y acción participativa.

Se llevarán a cabo breves cátedras magistrales y gran cantidad de talleres prácticos, discusiones en clase y análisis de casos empresariales donde se aplicarán las herramientas y competencias desarrolladas durante el programa.

5. Pre requisitos

Ideal que los participantes tengan experiencia dirigiendo ventas o que tengan deseos de asumir roles de dirección de ventas.

6. Contenido Temático

- ▶ Comunicaciones Asertivas (UT - Habilidades Transversales).
- ▶ Estrategia y planes de mercadeo y ventas.
- ▶ Reclutamiento, selección, inducción y entrenamiento de vendedores.
- ▶ Organización de la fuerza de ventas y remuneración de vendedores.
- ▶ Pronósticos de ventas.
- ▶ Control de ventas y costos.
- ▶ Liderazgo de vendedores y venta consultiva.
- ▶ Ventas en digital.
- ▶ Neuroventas.
- ▶ Automatización de la fuerza de ventas.

7. Coordinador Académico

Rodrigo Jiménez O

Ingeniero industrial, MBA en negocios, Master en PNL y Coach certificado con más de 25 años liderando equipos comerciales en empresas como Alpina, Tecnoquímicas, Parmalat, Legis y Skandia, entre otras.

Más de 20 años de práctica docente en Postgrado, Maestría y cursos de formación continua en diferentes universidades como Universidad del Rosario, Cesa, Universidad Externado de Colombia, Universidad Sergio Arboleda. Capacitador de equipos comerciales de más de 100 empresas.

Conferencistas

Diego Gómez Roa

Candidato a Executive MBA, Especialista en Gerencia de Publicidad.

Profesional titulado en Marketing y Publicidad con mención de honor otorgada por la

“International Advertising Association”.

Más de 15 años de experiencia como asesor-consultor para distintas organizaciones en el área de marketing y de marketing digital desde su Agencia ADHILO.

Ha sido orador invitado para INVIMA, Universidad ESAN en Perú, Laboratorios Pfizer, Vitalis Pharmaceutical, Fedopto, entre las más recientes experiencias.

Alterna sus consultorías con cátedra universitaria a nivel pregrado y postrado en reconocidas instituciones universitarias en Colombia.

Daniel Castro

Médico Especialista en Gerencia Comercial y Marketing, Especialista en Finanzas, Especialista en Gerencia Estratégica de la Universidad de la Sabana.

Máster en Dirección de Empresas de Universidad de Navarra y el Foro Europeo en España. Candidato a Maestría en Neuromarketing de la Universidad Internacional de la Rioja, España.

Docente de Neuromarketing en posgrado de varias universidades reconocidas.

Experiencia de más de 10 años dentro de compañías multinacionales llevando marcas a la posición número uno del mercado utilizando neuromarketing.

Es miembro de la NMSBA, Asociación Internacional de Neuromarketing y Negocios. Conferencista, entrenador y consultor en América Latina de Neuromarketing y Neuromanagement. Head de Neurobusiness®.

Juan Alejandro Gutiérrez

Profesional en Mercadeo de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, Especialista en Gerencia de Mercadeo de la Universidad Jorge Tadeo Lozano.

Metodología para la enseñanza en Posgrados, Harvard Graduate School of Education.

Máster Executive en Gestión Internacional de la Empresa EOI Madrid, España.

Se desempeñó como gerente de ventas y mercadeo de importantes empresas del sector financiero, farmacéutico y de tecnología.

Se desempeña como docente en programas de posgrado. Conferencista, capacitador y consultor en la conformación de equipos comerciales y de servicio al cliente, trabajo en equipo, innovación y desarrollo.

Juan Carlos Jiménez

Ingeniero de Sistemas de la Universidad ICESI, con Especialización en Sistemas Gerenciales de la Universidad Javeriana.

Tiene más de 15 años de experiencia en empresas multinacionales y nacionales de consumo masivo donde se ha desempeñado en roles de generación de demanda, tales como Category Manager, Marketing Manager, KAM y Trade Marketing Manager.

Cuenta con experiencia como docente desde el 2006 en prestigiosas universidades de Bogotá, tales como CESA, Universidad del Rosario y Universidad de la Sabana, tanto en diplomados como en posgrado.

Actualmente, es consultor externo para la Cámara de Comercio de Bogotá en temas de vVentas, mercadeo y marketing digital.

Olga Tibaduiza

Profesional en diseño gráfico con Especialización en Gerencia de Mercadeo, egresada de las Universidades Jorge Tadeo Lozano (Colombia) y Universidad Palermo de Buenos Aires (Argentina), MBA y Máster en Marketing Comercial egresada de la Universidad Rey Juan Carlos (España). Líder facilitadora, profesional en coaching de vida, certificada internacionalmente por la ICL, certificada como manager coach por la ICF y la Janus University de California, certificada en Programación Neurolingüística - PNL - (The Society of NLP), certificada en DISC y en ENEAGRAMA con el modelo internacional IED, certificada en aprendizaje experiencial y vivencial a través de dinámicas de reflexión andragógica, con altos estándares y profundización en liderazgo y calidad organizacional, sensibilizando valores como ADN de los miembros de una comunidad y enmarcando el bienestar y la felicidad como cultura de productividad en las empresas. especialista en coaching comercial, coaching de vida, coaching de equipos y coaching ejecutivo.

Hernando Casas

Profesional en Ingeniería Eléctrica con Doctorado en Bussines Administration Especialización en Marketing, Gerencia Metalmecánica y Alta Dirección Empresarial y coach certificado. Actualmente, se desempeña como director ejecutivo en Trade Consulting. Ha ocupado altos cargos en el sector empresarial tales como vicepresidente de Samsung Electrónicas y de LG electrónics, CEO de la industria licorera de Caldas y Country.

Newman Gutiérrez

Administrador de empresas de la Universidad Javeriana, especializado en Planeación Estratégica, con 20 años con experiencia en formación de vendedores, estructuración de estrategias de ventas empresariales y desarrollo de modelos comerciales y de pronósticos.

- Gerente Regional de ING en Colombia. Gerente de Ventas del Grupo Santander en Colombia, Grupo Bolívar S.A. Gerente de Fondo de Pensiones Voluntarias Santander e ING. Director ejecutivo comercial de Refinancia S.A.



✉ tatianaquesada@cchuila.org

✉ mariahorta@cchuila.org

📞 Cel. 315 786 2668

Competitividad y Desarrollo Empresarial: Tel. (608) 871 36 66 - opción 6 Ext. 6175
www.cchuila.org