

Curso virtual

# Dirección Comercial: Acelerando las Ventas del Negocio



Sé lo que el mundo necesita.

TEMÁTICA	SESIÓN	FECHA	HORARIO COLOMBIA	HORA	MODALIDAD	PROFESOR
Bienvenida		martes, 22 de octubre de 2024	5:00 p.m. a 6:00 p.m.	1	Virtual	Dirección del programa
<b>Conocimiento y análisis del mercado</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimiento actualizado del mercado / herramientas tecnológicas</li> <li>• Pensamiento estratégico</li> <li>• Proceso estratégico comercial</li> <li>• La dirección comercial: Enfoque estratégico</li> <li>• El director comercial: Rol</li> <li>• Diagnosticar la gestión comercial de la empresa en el mercado</li> </ul>	1		6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Virtual	Gustavo King
	2	miércoles, 23 de octubre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Virtual	
<b>Toma de decisiones</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseñar propuesta de valor</li> <li>• Generar modelos de negocios</li> <li>• Enfoque en el cliente</li> </ul>	3	martes, 29 de octubre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Virtual	Daniel Rojas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planeación comercial</li> <li>• Establecimiento de objetivos y metas</li> <li>• Formulación de estrategias y tácticas comerciales para desarrollar los clientes actuales y atraer nuevos clientes</li> <li>• Medición del plan</li> </ul> <b>Organización</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estructura organizacional del área comercial</li> <li>• Tamaño y composición de la fuerza comercial</li> </ul>	4	miércoles, 06 de noviembre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Virtual	Gustavo King
	5	miércoles, 13 de noviembre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Virtual	
<b>Dirección de la fuerza comercial</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Definición de competencias</li> <li>• Atracción y selección de talento</li> <li>• Compensación</li> <li>• Medición de la productividad</li> <li>• Relacionamiento efectivo con el cliente</li> </ul>	6	jueves, 14 de noviembre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Virtual	Juan Carlos Escobar
	7	viernes, 15 de noviembre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Virtual	
	8	martes, 19 de noviembre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Virtual	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gerencia de territorios</li> <li>• CRM / Gerencia de clientes</li> <li>• Gerencia de cuentas clave / KAM</li> </ul>	9	miércoles, 20 de noviembre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Virtual	Gustavo King
<b>Ejecución</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nuevo Funnel / embudo de ventas</li> <li>• Venta B2B y B2C: Enfoque</li> <li>• Venta con valor</li> <li>• Multicanalidad y Omnicanalidad</li> <li>• Ecommerce y uso de la tecnología en la venta</li> <li>• Servicio al cliente</li> </ul> <b>Evaluación</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• KPI's / Indicadores de gestión comercial</li> <li>• Estado de resultados</li> <li>• Rentabilización del negocio</li> </ul>	10	martes, 26 de noviembre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Virtual	Daniel Rojas
Habilidad gerencial: Comunicación	11	jueves, 28 de noviembre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Virtual	Marcela León
Habilidad gerencial: Negociación	12	martes, 03 de diciembre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Virtual	María Isabel Orduz
Presentación del proyecto de dirección comercial desarrollado a través del curso	13	jueves, 05 de diciembre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Virtual	Gustavo King
		martes, 10 de diciembre de 2024	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3		
						39

Duración: 44 horas (39 horas de sesiones y 5 horas de trabajo individual)

NOTA: ESTE CRONOGRAMA ESTÁ SUJETO A CAMBIOS EN SUS FECHAS, CONTENIDO Y PROFESORES