

Curso presencial

Dirección Comercial: Acelerando las Ventas del Negocio



Sé lo que el mundo necesita.

TEMÁTICA	SESIÓN	FECHA	HORARIO COLOMBIA	HORA	MODALIDAD	PROFESOR
Bienvenida		miércoles, 26 de marzo de 2025	5:00 p.m. a 6:00 p.m.	1	Presencial	Dirección del programa
Conocimiento y análisis del mercado <ul style="list-style-type: none"> Conocimiento actualizado del mercado / herramientas tecnológicas Pensamiento estratégico Proceso estratégico comercial La dirección comercial: Enfoque estratégico El director comercial: Rol Diagnosticar la gestión comercial de la empresa en el mercado 	1	miércoles, 26 de marzo de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
	2	viernes, 28 de marzo de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	
Toma de decisiones <ul style="list-style-type: none"> Diseñar propuesta de valor Generar modelos de negocios Enfoque en el cliente 	3	miércoles, 02 de abril de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Daniel Rojas
<ul style="list-style-type: none"> Planeación comercial Establecimiento de objetivos y metas Formulación de estrategias y tácticas comerciales para desarrollar los clientes actuales y atraer nuevos clientes Medición del plan Organización <ul style="list-style-type: none"> Estructura organizacional del área comercial Tamaño y composición de la fuerza comercial 	4	viernes, 04 de abril de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
	5	miércoles, 09 de abril de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	
Semana Santa						
Dirección de la fuerza comercial <ul style="list-style-type: none"> Definición de competencias Atracción y selección de talento Compensación Medición de la productividad Relacionamiento efectivo con el cliente 	6	miércoles, 23 de abril de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Juan Carlos Escobar
	7	viernes, 25 de abril de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	
	8	miércoles, 30 de abril de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	
<ul style="list-style-type: none"> Gerencia de territorios CRM / Gerencia de clientes Gerencia de cuentas clave / KAM 	9	miércoles, 07 de mayo de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
Ejecución <ul style="list-style-type: none"> Nuevo Funnel / embudo de ventas Venta B2B y B2C: Enfoque Venta con valor Multicanalidad y Omnicanalidad Ecommerce y uso de la tecnología en la venta Servicio al cliente Evaluación <ul style="list-style-type: none"> KPI's / Indicadores de gestión comercial Estado de resultados Rentabilización del negocio 	10	viernes, 09 de mayo de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Daniel Rojas
Habilidad gerencial: Comunicación	11	miércoles, 14 de mayo de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Marcela León
Habilidad gerencial: Negociación	12	viernes, 16 de mayo de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	María Isabel Orduz
Presentación del proyecto de dirección comercial desarrollado a través del curso	13	miércoles, 21 de mayo de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
		viernes, 23 de mayo de 2025	6:00 p.m. a 9:00 p.m.			

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