

Curso presencial

# Dirección Comercial:

## Acelerando las Ventas del Negocio



Sé lo que **el mundo necesita.**

TEMÁTICA	SESIÓN	FECHA	HORARIO COLOMBIA	HORA	MODALIDAD	PROFESOR
Bienvenida			2:00 p.m. a 3:00 p.m.	1	Presencial	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	viernes, 24 de mayo de 2024	3:00 p.m. a 6:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
	2	sábado, 25 de mayo de 2024	8:00 a.m. a 11:00 a.m.	3	Presencial	
<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	jueves, 06 de junio 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	viernes, 14 de junio de 2024	9:00 a.m. a 12:00 m.	3	Presencial	Gustavo King
	5		1:00 p.m. a 4:00 p.m.	3	Presencial	
<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>	6	viernes, 05 de julio de 2024	3:00 p.m. a 6:00 p.m.	3	Presencial	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>	7	sábado, 06 de julio de 2024	8:00 a.m. a 12:00 m.	4	Presencial	Daniel Rojas
	Habilidad gerencial: Comunicación	8	viernes, 26 de julio de 2024	9:00 a.m. a 12:00 m.	3	Presencial
Habilidad gerencial: Negociación	1:00 p.m. a 4:00 p.m.			3		
<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>	9	sábado, 27 de julio de 2024	8:00 a.m. a 5:00 p.m.	8	Presencial	Juan Carlos Escobar
Presentación del proyecto de dirección comercial desarrollado a través del curso	10	viernes, 16 de agosto de 2024	9:00 a.m. a 12:00 m.	3	Presencial	Gustavo King
			1:00 p.m. a 4:00 p.m.			