

Workshop presencial

Clínica de Ventas Uniandes: el Laboratorio de la Efectividad Comercial

Sé lo que el **mundo necesita.**

 Universidad de
los Andes
Colombia

**Executive
Education**
Facultad de Administración



Potencia tus habilidades comerciales y destaca en un mercado desafiante, actualizando tu perfil para alcanzar mejores resultados.



Acerca de

Las ventas son el cierre del proceso estratégico de las organizaciones y son las encargadas de buscar la rentabilidad de los negocios. Quienes venden, tienen el desafío permanente de enfrentarse a un mercado saturado, altamente competido y, donde el precio, ya no debería ser el mayor diferencial.

Es por esto que, conocer las herramientas de vanguardia, fortalecer los conocimientos y habilidades del perfil comercial y ponerse a prueba en escenarios complejos son una necesidad para que estas estrellas de las ventas, logren su máximo potencial.

Objetivo general

Fortalecer las habilidades y actualizar conocimientos comerciales que permita una mejor aproximación a los clientes y una potenciación de resultados en el proceso de ventas.





Plan de estudios:

- I. Psicología del consumidor: entrando a la mente de mi cliente.**
- II. Ventas en la era digital: redes sociales.**
- III. IA para ventas efectivas y automatización de procesos.**
- IV. Storytelling para las ventas: historias que enamoran.**
- V. Reevaluando las objeciones para el cierre de venta.**
- VI. Taller – El nuevo vendedor.**



Dirigido a:

Representantes, asesores y ejecutivos de ventas, de negocios B2B o B2C, y toda persona en el proceso de venta, interesados en actualizar, practicar y potenciar sus habilidades comerciales.

Metodología

La formación es completamente práctica con el fin de que los participantes se enfrenten a escenarios que los reten, y también pongan en práctica los conocimientos que se van adquiriendo.

Tendrán un ejercicio entre pares de ingreso y de salida para lograr unos diagnósticos del perfil comercial. De igual manera, en todas las sesiones, contarán con talleres y actividades que permitan llevar a su realidad comercial, los conceptos y herramientas que se presentan.

Al ser una clínica de ventas, se buscará una intensidad durante dos días y medio consecutivos, que permita generar la experimentación esperada. Este es un espacio para la prueba y el error, así que será un lugar seguro para cada participante.

Duración

19 horas

Certificación

Se otorgará certificado de asistencia a quienes participen en mínimo el 80% de las sesiones programadas y cumplan los requisitos académicos exigidos.



Profesores

Gustavo King

MBA con énfasis en marketing de Central Oklahoma University (Estados Unidos). Más de 20 años de experiencia como capacitador y consultor nacional e internacional en pequeñas, medianas y grandes empresas. Ha sido director de mercadeo en empresas nacionales y multinacionales. Actualmente, es gerente de G King Gerencia Efectiva, donde trabaja procesos de consultoría y/o desarrollo profesional. Amplia experiencia en la formulación de planes estratégicos de marketing, planes estratégicos comerciales, planeación estratégica corporativa, modelos de negocio y propuestas de valor, al igual que en marketing estratégico, gerenciamiento de clientes, KAM y gerencia de territorios. Como consultor, ha acompañado a empresas como Claro, Hempel, Terumo, Gas Amigo, Unigas, Sun Chemical, Vestolit, St Jude Medical/Abbott, Argos, Eternit y Banco Popular Dominicano.



Cinthya Sánchez

Magíster en Ingeniería de Sistemas y Computación, y MBA de la Universidad de los Andes, con amplio conocimiento en ciencia de datos (analytics, AI y Machine Learning) para la toma de decisión. Cuenta con una experiencia de más de 15 años en cargos relacionados con la estrategia de tecnología y transformación digital de las empresas. Fue la CIO de la Universidad de los Andes y, actualmente, es la Customer Success Manager Lead en Microsoft para Colombia, Perú, Argentina, Chile, Paraguay, Ecuador, Uruguay y Bolivia. De igual manera, ha forjado una carrera profesoral de más de 10 años en la Universidad de los Andes, dictando clase para diferentes programas de pregrado y maestría, incluyendo el Executive MBA.



Profesores

Daniel Rojas

Magíster en Administración (MBA) bilingüe, Especialización en Marketing de la Universidad de Los Andes y Administrador de Empresas, con +20 años de experiencia en Gerencia y Dirección de Mercadeo, tanto B2B como B2C de productos y servicios en Latinoamérica, así como en áreas Comerciales y Canales de Distribución. Orientado al desarrollo de estrategias efectivas de generación de demanda, administración de presupuestos y de la relación con agencias de medios y de publicidad. Vocero autorizado para medios de comunicación. Experiencia como Docente Universitario y Consultor Estratégico.



Felipe Riaño

Experto en oratoria, lenguaje corporal, comportamiento humano, marca personal y persuasión. Formado por la CIA y la FBI en detección de mentiras. Es el co-fundador de Ágora Talks, el primer centro de oratoria avanzada de América Latina. Es Publicista y Psicólogo con posgrado en Comunicación y Business coaching, Magíster en negocios de la comunicación de la ISECOM y Master en PNL de la "Mental Engineering of Colombia". Cuenta con una amplia trayectoria académica y profesional con cursos y seminarios especializados en psicología, filosofía, neurociencias y liderazgo en universidades como Harvard, Berkeley, Yale University, Princeton, DUKE, entre otras.



Profesores

Nicolás Gómez

MBA de la Universidad de los Andes. Especialista en Televisión de la Pontificia Universidad Javeriana. Cuenta con más de 14 años de experiencia como asesor en temas de e-commerce, comunicación corporativa y marketing digital, para múltiples compañías de Colombia y el exterior. Es el CEO de El Sótano, una agencia de comunicación y estrategia que brinda herramientas de ventas y marketing digital para múltiples empresas en Colombia y el extranjero, y cofundador de Victa, una startup de e-commerce de cuidado personal.

Actualmente, trabaja en UE LifeSciences, liderando el proceso global de marketing, y desarrollando y ejecutando estrategias en más de 25 países en temas de salud y relacionamiento B2B, B2G y B2C. Además, lidera equipos de producción de contenido internacional y garantiza la coherencia de la marca global en todos los canales. Igualmente, lidera proyectos institucionales de formación en Digital Mindset y transformación digital para firmas multinacionales, además de ser conferencista en temas afines. También se desempeña como coordinador del programa de Marketing Digital de Executive Education en la Universidad de los Andes, en el que enseña y asesora en temas de planificación y estrategia de marketing digital.



Profesores

Silvana Dakduk, PhD

Doctora en Psicología, magíster en Psicología Social y licenciada en Psicología. Actualmente, profesora del área de mercadeo de la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes. Durante su carrera profesoral ha investigado y dictado sobre comportamiento de compra y consumo, investigación de mercados, análisis cuantitativo para la gestión empresarial, análisis multivariado, netnografía, análisis del consumidor digital, comportamiento organizacional, marketing estratégico, marketing táctico y gerencia de mercadeo.

Ha sido consultora externa de distintas empresas nacionales y multinacionales en el área de comportamiento del consumidor y comprador organizacional. Ha participado como investigadora en distintos proyectos nacionales y latinoamericanos relacionados con el estudio del comportamiento del consumidor en distintas áreas de negocio.





FINANCIAL
TIMES

RANKING FT 2023

EDUCACIÓN EJECUTIVA PROGRAMAS ABIERTOS

No. **1** EN
COLOMBIA

Top. **28** A
NIVEL MUNDIAL

Valor programa: \$1.900.000

*El valor en dólares es aproximado y depende la TRM del día y su moneda local.

Las fechas están sujetas a modificación. En el caso de algún cambio, se informará a las personas preinscritas a través de los medios suministrados en el momento de la inscripción.

Aplica descuento por pronto pago.

Universidad de los Andes
Facultad de Administración - Educación Ejecutiva
Calle 21 No. 1-20, Edificio SD, Piso 9
Línea de Información: (601) 332 4144 ext. 2444 o 1145
Línea gratuita nacional: 018000 123 300
e-mail: educacionejecutiva@uniandes.edu.co
<http://administracion.uniandes.edu.co>



Executive Education - Universidad de los Andes

