

# Diplomado en **GERENCIA ESTRATÉGICA DE VENTAS**



Tecnológico  
de Monterrey

EDUCACIÓN  
CONTINUA

*udla*



### **Objetivo general:**

**E**l Diplomado en GERENCIA ESTRATÉGICA DE VENTAS ha sido diseñado especialmente para complementar los conocimientos y potenciar las habilidades en distintos ámbitos profesionales, que permitan a los participantes renovar sus conocimientos. Es impartido por profesores altamente calificados tanto en conocimientos como en experiencia. Este programa se impartirá en las instalaciones de la UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS.

**E**l contenido de este programa cuenta con el método que el Tecnológico de Monterrey y la UDLA han desarrollado para sus cursos de educación continua; el cual incluye experiencias de aprendizaje centradas en el alumno. Con este compromiso en mente, en el diseño de este programa se ha combinado la teoría con la práctica en la realización de actividades tipo taller, basadas en el análisis de casos con el uso de simuladores.

Al finalizar este curso los participantes estarán en condiciones de planear y ejecutar los principios del proceso de dirección estratégica de marketing y ventas para su aplicación inmediata, con base en prácticas reales, con el propósito de construir un innovador futuro de la estructura integrada comercial, creando una propuesta de valor diferenciada. Además, conocerán y asumirán las funciones de la figura del responsable del equipo de marketing y ventas, desde su planificación, hasta la generación de un posicionamiento comercial que dé los resultados esperados.

# Curso dirigido a:

En especial dirigido a directivos, gerentes de marketing y ventas, subgerentes comerciales, gerentes nacionales de marketing y ventas, ejecutivos y gerentes de pequeña y mediana empresa en el área comercial, marketing y ventas.



## Metodología:

Se caracteriza por una metodología más práctica que teórica, garantizando de esta manera la inmediata aplicabilidad de lo que se imparte en sus puestos de trabajo.

Para lograr este objetivo, los maestros utilizan métodos de caso, exposición de modelos conceptuales, trabajos y/o proyectos dirigidos, ejercicios estructurados, rol playing etc.

Este programa tendrá la coordinación de un maestro del TEC DE MONTERREY, quien diseña el diplomado.



# El programa:

**Duración:** 96 horas.

Esquema de impartición:

**Fecha de inicio:** 18 de mayo de 2022.

**Fecha de fin:** 30 de octubre de 2022.

**Horarios:** Miércoles, jueves y viernes de 17:00 a 21:00 y  
sábado de 8:00 a 12:00.

**Modalidad:** Semipresencial

3M digital - 3M presencial (UDLA flex).

**Requisitos mínimos de aprobación por módulo:**

- 80/100 de calificación.
- 80% de asistencia.

**Inversión:** \$ 2.500,00.

\*Aplican descuentos especiales



## MÓDULO 1: Perspectiva Estratégica comercial para generar negocios

**Objetivo:** Proporcionar a los Ejecutivos Comerciales la Perspectiva Estratégica Comercial para generar nuevos negocios que nos lleven al logro de la visión, para tomar decisiones eficaces, oportunas y rentables.

Temario:

- Visión, Agilidad y Perspectiva Estratégica en la Creación de Valor.
- Análisis de competitividad de nuevos negocios.
- Estrategia comercial para crear oportunidades de negocio rentable
- Desarrollo del Plan estratégico de Ventas.
- Pronósticos, Plan de ventas y medición de los resultados.
- Innovación con prácticas comerciales que generen valor .

## MÓDULO 2: De lo bueno a lo fan- tástico: digitalizando la creatividad

**Objetivo:** El participante comprenderá que la creatividad es fundamental en cualquier empresa o negocio que actualmente esté desarrollando estrategias en el ámbito analógico y tecnológico.

Temario:

- La importancia de la creatividad en los constantes cambios sociales y en los hábitos de consumo.
- Los nuevos nativos digitales.
- Las herramientas creativas.
- El contenido y la creatividad.
- Design Thinking.
- Modelo de Negocio Canvas.
- Workshop aplicado a la empresa y a una estrategia digital.

## MÓDULO 3: El proceso profesional de ventas.

**Objetivo:** Aplicar el Proceso Comercial con prácticas reales para construir la estrategia comercial de acuerdo al tipo de Cliente,

Temario:

- El Proceso del Profesional de Ventas inicia con la Prospección
- Contacto, entrevista y la presentación de los beneficios
- Negociación y Manejo de objeciones
- Cierre de la venta, logrando ganarse a la gente en un contexto social
- Administración de las relaciones con el cliente



## MÓDULO 4: Gerencia de Marca

**Objetivo:** Valorar las técnicas y tendencias en la gerencia y administración de familia de marca.

Analizar el proceso de construcción y arquitectura de marcas y definir los retos de una marca en su procesos de construcción comercial.

Temario:

- ¿Qué es una marca?
- Cambiando el significado de la marca
- Liderando la tribu, Retos y oportunidades del branding
- Concepto de equidad de marca
- Posicionamiento y valores
- Tipología de marcas, Marca sombrilla y Submarca
- Marca institucional y Estrategia de gestión de marca
- Construcción de marca
- Características de una marca propia o marca blanca

## MÓDULO 5: Estructura y Desarrollo de la fuerza de ventas.

**Objetivo:** Analizar las diferentes estructuras organizacionales y comerciales para rediseñar el departamento de ventas adaptando y adoptando la estructura a las necesidades y características del mercado en la creación de valor.

Temario:

- Tipos de organizaciones para ventas nacionales e internacionales.
- Modelo KAM (Key Account Management).
- Trade Marketing “Category Management & Merchandising”.
- E- Sales y el impacto de las Redes Sociales.
- Diseño y Aplicación de la Estructura de la fuerza de ventas.
- Diseño de territorio, rutas, cuotas, puntos de venta y vendedores.
- Benchmarking para adaptar y adoptar las mejores estructuras de ventas en la creación de valor.

## MÓDULO 6: Neurociencias aplica- das a Ventas

**Objetivo:** Relacionar la nueva tendencia de las neurociencias con el mundo de las ventas y el marketing.

Conocer al consumidor desde un aspecto neuronal con mayor profundidad para incrementar tus resultados comerciales.

Temario:

- Introducción a las neurociencias para las ventas
- Los mecanismos de la mente comercial
- El nuevo paradigma de la neurociencia en el mundo comercial
- Neuroventas
- ¿Qué son las neuroventas? Beneficios y aplicaciones
- La venta emocional y su impacto en la actualidad.
- Últimos avances en neuroventas.
- Magic Neuro-Marketing
- La magia de la atención cuántica.
- Los pasos para generar magia en los negocios
- El concepto del Marketing 5.0 “Tecnología para la humanidad.





Campus Granados: Av. Granados E12-41 y Colimes esq.  
Campus UDLAPARK: Redondel del ciclista, vía a Nayón  
Campus Colón: Av. Colón y Av. 6 de Diciembre  
(593 2) 398 1000 marcar \*2  
admission@udla.edu.ec  
www.udla.edu.ec

Síguenos en:



@UDLAEcuador