



# Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas



**Creando valor a la organización y sus clientes**



# **Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas**

## **Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas**

- **Objetivos del Diplomado**
- **Contenido Académico del Diplomado**
- **Estructura del Diplomado**
- **Quienes deben de Participar en el Diplomado**
- **Facultad Asignada para el Diplomado**
- **Metodología**
- **Certificación**



# Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas

## ¿Por qué estudiar este Diplomado?

- ❖ Para dirigir estratégicamente a la fuerza de ventas, se deben poseer y desarrollar habilidades y competencias propias del vendedor, como conocer el arte de vender, ya que existirán ocasiones en que se tenga que demostrar al equipo que se es capaz de cerrar grandes negocios.
- ❖ Habilidad comercial, comprensión de números y administración estratégica, son técnicas y herramientas que se utilizarán ya no solamente para vender, sino para lograr el objetivo de la organización cualitativa y cuantitativamente.
- ❖ Un Gerente de Ventas debe conocer perfectamente a sus vendedores, ya que cada uno es diferente comprenderlos, asignarles tareas y objetivos que puedan cumplir, motivarlos, ser un líder, lograr un equipo de alto desempeño y rendimiento, son parte de las competencias humanas que se deben desarrollar para el cumplimiento de las metas.



# Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas

## • Objetivos del Diplomado:

- ✓ Desarrollar en los asistentes, los conocimientos y herramientas de gestión, que les permitan mejorar la competitividad de sus empresas, a través de una adecuada gestión estratégica en las ventas con los distribuidores, clientes, consumidores finales.
- ✓ Actualizar a los participantes en cuanto al comportamiento del mercado nacional e internacional y la forma como los gerentes comerciales modernos, analizan las tendencias de estos mercados, para poder tomar decisiones que le generen valor a la organización a la cual prestan sus servicios.
- ✓ Lograr que los asistentes entiendan y apliquen perfectamente los conceptos, los procesos y las herramientas que un Gerente Comercial debe desarrollar, para conformar equipos comerciales altamente productivos.



# **Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas**

## **• Contenido Académico del Diplomado:**

### **Primer Modulo de Estudio**

- I. Introducción: ¿Qué es ser un Gerente de ventas?**
- II. Competencias humanas básicas que un Gerente de ventas debe tener.**
- III. Construyendo el equipo ideal de ventas**
- IV. La Contabilidad para el Gerente de ventas**



# **Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas**

## **• Contenido Académico del Diplomado:**

### **Segundo Modulo de Estudio**

- I. La Administración integral de ventas**
- II. Marketing y Ventas ( Análisis Gerencial )**
- III. Análisis del Mercado ( Tipos de Mercados, Competencia y Consumidores ).**
- IV. Coaching aplicado a la fuerza de ventas**



# **Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas**

- **Contenido Académico del Diplomado:**

## **Tercer Modulo de Estudio**

- I. Definiendo la Estrategia en las Ventas**
- II. Implementando y construyendo la Estrategia**
- III. Ejecutando la Estrategia**



# Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas

## • Estructura del Diplomado:

- El Diplomado en Gerencia Estrategia de ventas se enseña en 6 encuentros presenciales ininterrumpidos estos pueden ser los días (Sábados o Domingos).
- Las clases empiezan a las 8:00pm y terminan a las 5:00pm.
- Al finalizar cada modulo de estudios los estudiantes realizaran sus respectivas defensas de trabajo de final de modulo estas pueden ser de manera individual o grupal evaluando así cada módulo de estudio.
- El Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas se impartirá en el Campus de la Universidad UNITEC.
- La Universidad Cuenta con un aula salón especial para este tipo de curso de Especialización profesional.
- El Diplomado esta distribuido con una carga académica en su totalidad de 144 horas distribuidas 48 horas presenciales y 33 dedicada a los estudios de casos 41 a la investigación y 24 horas a la consulta de manera virtual con el profesor del Diplomado.
- El Participante al finalizar el Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas obtendrá un Diploma por haber cursado el Diplomado Ejecutivo satisfactoriamente.





# Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas

## □ Quienes deben de Participar:

- Gerentes Comerciales, Gerentes de Ventas, Gerentes de Mercadeo, Gerentes de Cuenta, Ejecutivos Comerciales y personas con experiencia en el área comercial de la Empresa.
- Empresarios exitosos que desean mejorar sus conocimientos y actitudes en el campo de la estrategia del Marketing y las ventas.
- Solicitud de admisión Dirección Académica, Dirección de Mercadeo UNITEC área de Postgrados.



# Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas

## •Facultad Titular

- El Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas será impartido en su totalidad por profesores que posean el grado académico de **MBA** y/o **Msc**, así como también que sus profesiones iniciales estén muy vinculada al Módulo de estudio Asignado por la Facultad.
- Además que cuenten con la experiencia laboral requerida para poner en practica la combinación teoría y practica.



# Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas

## □ Metodología

- El Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas fue diseñado para aplicar la siguiente metodología, Clases presenciales al estilo de conferencias por especialistas en la materia, casos de estudios reales preparados por la facultad muy relacionados con las empresas de los participantes, ejercicios individuales y grupales y la interacción en una aula virtual para su mejor aprovechamiento del Diplomado.
- El Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas se desarrollara principalmente sobre la base de la formación cuidadosa de grupos de estudios y de discusión.



# Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas

## □ Certificación

■ Al finalizar el Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas, la universidad le extenderá un Diploma que lo acredita como Gerente Estratégico de Ventas que literalmente dirá.

**“DIPLOMADO EN GERENCIA ESTRATEGICA DE VENTAS”.**

■ Al finalizar El Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas sus créditos se podrán convalidar con los créditos de la materia de Ventas y Marketing de los programas que sirve la universidad como los Posgrados **PAG** y **PAF** Posgrado de Alta Gerencia y Postgrado en Administración Funcional y el **MBA** la Maestría de Administración de Empresas.