



Gestión Comercial

Diplomado Virtual

Adquiere conocimientos y herramientas que te permitan crear estrategias innovadoras para el logro de las metas; así como también, medir y optimizar los resultados utilizando indicadores de gestión, estrategias para la gestión eficiente de equipos de trabajo, herramientas para la gestión de canales y técnicas de negociación multinivel.

¿Por qué estudiar en Idat?

Crea estrategias comerciales e innovadoras y garantiza el logro de las cuotas de venta, utilizando herramientas para la gestión efectiva del área comercial en un entorno empresarial cada vez más competitivo.

Dirigido a:

Ejecutivos comerciales y de ventas, coordinadores, supervisores y jefes que estén vinculados a procesos de venta directa. Público en general, emprendedores y empresarios que buscan potenciar sus habilidades comerciales bajo un enfoque práctico con el objetivo de mejorar el desempeño del área de ventas.

Objetivos:

- Comprende el rol e importancia del área de ventas, sus diferentes procesos y la interrelación con las diferentes áreas de la compañía.
- Aplica la estimación de la demanda, presupuestos y estrategias de venta para el cumplimiento de los objetivos.
- Desarrolla estrategias de distribución en canales tradicionales y/o digitales para la gestión exitosa del producto o servicio ofrecido.
- Analiza tácticas y estrategias de ventas, con el fin de resolver conflictos asertivamente y concretar acuerdos de negociación bajo el enfoque ganar-ganar.
- Diseña y Gestiona la experiencia del cliente a través de técnicas creativas logrando la satisfacción del cliente.

128 horas académicas (4 meses aprox.)

Certificación

Al finalizar satisfactoriamente el programa IDAT otorga un diploma virtual en Gestión Comercial.

Módulos de estudio

Módulo 1

16 horas de duración

INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN COMERCIAL

Conoce y aplica los conceptos fundamentales de ventas, procesos y estrategias, así como la relevancia del área de ventas para la compañía, sus procesos internos y la interrelación con diferentes áreas.

- Conceptos Generales
- Estructura Comercial
- Elementos del Plan de Marketing
- Estrategias de Mercado

Módulo 2

16 horas de duración

ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA, PRESUPUESTOS Y CUOTAS DE VENTAS

Aplica la estimación de la demanda, presupuestos y estrategias de venta con las que pueda lograr una experiencia satisfactoria en el servicio/producto de su empresa o negocio.

- Participación de Mercado
- Presupuesto
- Pronóstico de Ventas
- Cuotas de Ventas

Módulo 3

16 horas de duración

GESTIÓN DE CANALES TRADICIONALES Y DIGITALES

Desarrolla estrategias de distribución en canales tradicionales y/o digitales para la gestión exitosa del producto o servicio ofrecido.

- Planificación y diseño
- Estructura
- Marketing Mix
- On-line

Módulo 4

16 horas de duración

NEGOCIACIÓN Y TÉCNICAS DE VENTAS

Analiza tácticas y estrategias de ventas, con el fin de resolver conflictos asertivamente para concretar acuerdos de negociación efectiva bajo un enfoque ganar-ganar.

- Negociación
- Técnica de Venta
- Estrategia y planificación
- Modelo de Harvard

Módulo 5

16 horas de duración

INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y SISTEMAS DE GESTIÓN COMERCIAL

Examina las herramientas y técnicas de investigación de mercados para la resolución de problemas dentro de una empresa, a través del uso de nuevas herramientas tecnológicas.

- Plan de investigación de mercados
- Herramientas de análisis de mercados y datos
- Datos de investigación
- Herramientas para la recolección de datos

Módulo 6

16 horas de duración

DISEÑO Y GESTIÓN DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE

Elabora estrategias que consoliden al cliente como embajador de la marca, evaluando los comportamientos, decisiones y momentos de la verdad utilizando herramientas de diagnóstico y rediseño de la experiencia del cliente.

- El Customer experience Management
- Planificación, diseño y gestión de procesos
- Métrica del customer experience y calidad
- Cultura de la experiencia del cliente

Módulo 7

16 horas de duración

GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS

Crea estrategias de gestión de ventas aplicando las técnicas y herramientas necesarias para lograr los objetivos propuestos por la organización.

- Organización del territorio y rutas
- Reclutamiento y capacitación de vendedores
- Motivación y remuneración
- Evaluación y control de la fuerza de ventas

Módulo 8

16 horas de duración

INDICADORES DE LA GESTIÓN COMERCIAL

Desarrolla y evalúa los indicadores de gestión financieros y no financieros para la toma de decisiones efectivas.

- Análisis de métricas
- Elaboración del KPIs
- Métricas del producto, precio y publicidad
- Implementación de KPIs

Docente especializado a cargo

*Programación de docente sujeto a disponibilidad

Beneficios



Docentes Especializados

Podrás practicar con casos de empresas reales



Certificado Digital

Sin costo adicional al finalizar el Diplomado



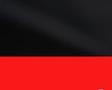
Clases en vivo

Brindamos clases virtuales en tiempo real

Empleabilidad Idat

Convértete en un profesional competitivo y encuentra las mejores oportunidades laborales.

La Bolsa laboral de IDAT te acerca a oportunidades de empleo de acuerdo a tu perfil profesional en diversas empresas del País



Acceso a la Bolsa Laboral por 1 año



Asesorías gratuitas de Empleabilidad



Ofertas destacadas de diversos rubros

Además podrás encontrar ofertas laborales de las mejores empresas del grupo Intercorp