



# 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

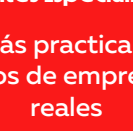
Desarrolla y evalúa los indicadores de gestión financieros y no financieros para la toma de decisiones efectivas.

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

## Docente especializado a cargo

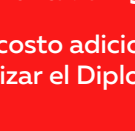
\*Programación de docente sujeto a disponibilidad

## Beneficios



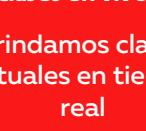
### Docentes Especializados

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