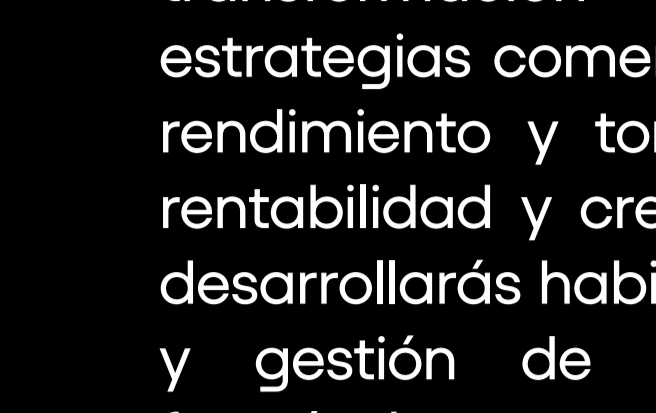
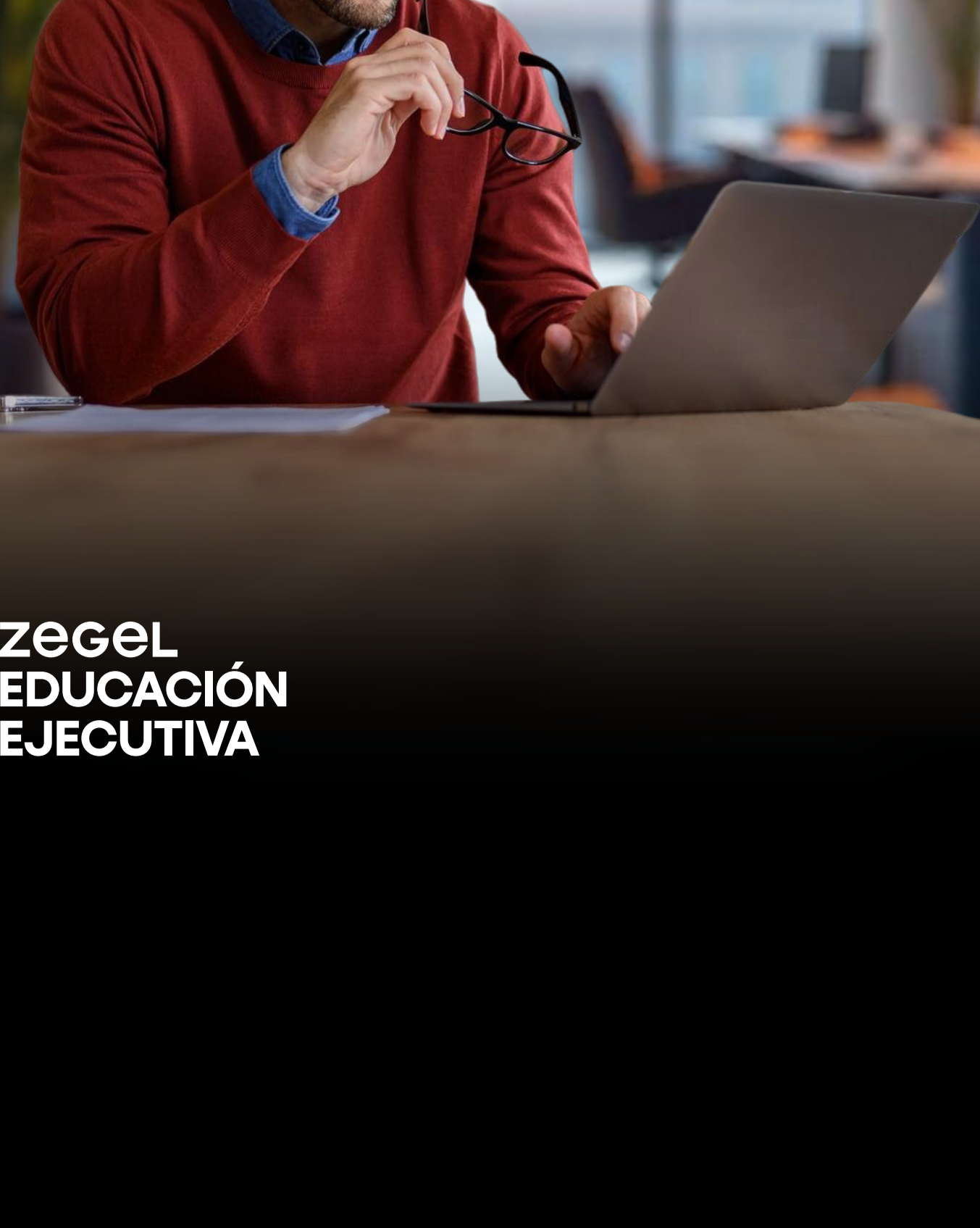


Dirección y Gestión Comercial

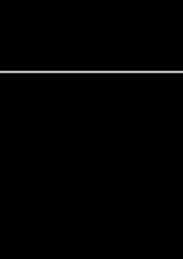


¿A quiénes va dirigido?

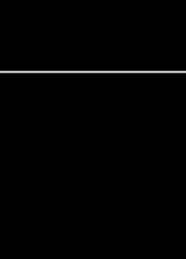
Dirigido a profesionales, emprendedores y personas interesadas en fortalecer sus habilidades comerciales y de liderazgo, que buscan tomar decisiones estratégicas, gestionar equipos de ventas de alto rendimiento y potenciar el crecimiento comercial de sus organizaciones.

Programas a utilizar

Durante el desarrollo del Diplomado, el participante trabajará con herramientas digitales que facilitan la gestión comercial, el análisis de información, la planificación de actividades y la toma de decisiones estratégicas. Algunas de estas herramientas son las siguientes:



Trello



Chat GPT



Copilot



Gemini

Plan de estudios

128 hrs. cronológicas

06 meses de duración

Modulo

1. Estrategias de Ventas y Marketing Comercial

32 hrs. Aprox.

Análisis comparativo de propuestas de valor en productos o servicios

- Identificación de características clave de productos y servicios.
- Propuesta de valor como eje de diferenciación.
- Herramientas para el benchmarking competitivo directo: FODA, Mapa de Posicionamiento, Balanced Scorecard, encuestas de satisfacción.
- Criterios de comparación: valor percibido, diferenciación e innovación.

Acciones comerciales basadas en benchmarking y segmentación de clientes

- Interpretación de resultados del benchmarking comercial.
- Segmentación de clientes y análisis de necesidades.
- Diseño de acciones comerciales orientadas a la competitividad.
- Validación y ajuste de las recomendaciones estratégicas.

Diseño de estrategias comerciales para nuevos productos o segmentos de mercado

- Identificación de oportunidades en nuevos segmentos de mercado.
- Desarrollo de propuestas de valor diferenciadas.
- Aplicación del benchmarking competitivo en el diseño estratégico.
- Integración de tendencias actuales de marketing en el diseño comercial.

Herramientas de gestión comercial para el diseño y evaluación de estrategias de crecimiento

- Funnel de ventas: etapas y aplicación práctica.
- Diseño de propuestas de valor centradas en el cliente.
- Customer Journey y su impacto en la experiencia de compra
- Uso de CRM y KPIs en la gestión y evaluación comercial.

2. Gestión de Equipos Comerciales de Alto Rendimiento

32 hrs. Aprox.

Rol del líder comercial en la gestión de equipos

- Estilos de liderazgo aplicados al entorno comercial: liderazgo transformacional, transaccional, situacional, participativo, y orientado a resultados.
- Funciones del líder en el proceso y ciclo de ventas.

Gestión del talento comercial

- Reclutamiento y selección de vendedores efectivos.
- Diseño e implementación de planes de formación comercial.

KPIs comerciales y gestión por resultados

- Principales KPIs en gestión comercial: tasa de conversión, ticket promedio, costo de adquisición de clientes (CAC), valor del tiempo de vida del cliente (CLTV), número de leads calificados, frecuencia de recompra, tasa de retención de clientes, y cumplimiento de cuota de ventas.
- Análisis y toma de decisiones basadas en indicadores.

Coaching comercial y habilidades socioemocionales

- Técnicas de coaching, retroalimentación y desempeño.
- Inteligencia emocional y motivación en contextos comerciales.

3. Gestión Financiera para el Área Comercial

32 hrs. Aprox.

Indicadores financieros aplicados al área comercial

- Margen bruto y rentabilidad comercial.
- Análisis del punto de equilibrio.
- Ratios de eficiencia comercial.
- Uso estratégico de indicadores financieros en la toma de decisiones.

Análisis financiero de productos y servicios

- Lectura e interpretación de estados financieros.
- Reportes comerciales: ventas, costos y utilidades.
- Evaluación de rentabilidad por producto o línea comercial.
- Relación entre análisis financiero y decisiones de marketing o ventas.

Forecast de ventas y análisis de tendencias

- Métodos de pronóstico de ventas (cuantitativos y cualitativos).
- Estacionalidad y comportamiento del consumidor.
- Análisis histórico de ventas y proyecciones.
- Establecimiento de metas comerciales basadas en data.

Diseño del presupuesto comercial

- Estructura y componentes del presupuesto comercial.
- Políticas de precios y condiciones comerciales.
- Gestión de cuentas por cobrar y políticas de crédito.
- Análisis de rentabilidad y sostenibilidad del presupuesto

4. Innovación y Transformación Digital en la Gestión Comercial

32 hrs. Aprox.

Innovación y Transformación Digital

- Introducción a la transformación digital.
- Impacto de la transformación digital en la gestión comercial.
- Casos de éxito de transformación digital en el ámbito comercial.

Nuevas Tendencias del Consumidor digital

- Cambios en el viaje del cliente.
- Omnicanalidad.
- Herramientas para descubrir las necesidades del cliente: mapa de empatía, Jobs to be Done, customer Journey map.
- Identificación de oportunidades.

Automatización comercial y rediseño de procesos comerciales mediante tecnología

- IA y Big data en la gestión comercial.
- E-commerce y social Selling.
- Diseño de flujos de captación, conversión y fidelización.
- Automatización en el funnel de ventas y KPIs digitales.
- Casos de éxito de empresas usando tecnología emergente en sus procesos comerciales: IA, Big Data

Diseño de propuestas de transformación digital comercial

- Design Thinking aplicado a la innovación comercial.
- Lean start up para validar soluciones comerciales.
- Roadmap digital.

Certificaciones Modulares

Las certificaciones modulares reconocen tu avance en cada etapa del aprendizaje. Este sistema te permite validar progresivamente tus conocimientos de manera integral.

- **Certificación en Estrategia Comercial y Gestión de Equipos de Venta**
Desarrolla habilidades para diseñar estrategias comerciales y liderar equipos de ventas de alto rendimiento.
Podrás solicitarlo al finalizar el módulo 2º
- **Certificación en Gestión Financiera e Innovación Digital**
Fortalece capacidades para gestionar finanzas comerciales e impulsar la innovación en la gestión comercial.
Podrás solicitarlo al finalizar el módulo 4º

El alumno no debe tener deuda y debe haber aprobado los módulos anteriores.

Alcanzarás

Diseñar estrategias comerciales basadas en análisis de mercado y benchmarking.

Tomar decisiones financieras para optimizar la rentabilidad del área comercial.

Liderar equipos comerciales con enfoque en KPIs y resultados.

Desarrollar un plan comercial integral aplicado a un entorno real.

➤ PROPUESTA DE VALOR

Acceso a la Bolsa Laboral Conexión con oportunidades laborales durante 6 meses.

Certificaciones Recibirás **dos certificaciones modulares**, que complementarán tu formación. Además recibirás una certificación digital al finalizar el curso.

Prestigio 55 años formando a los mejores profesionales y empresarios.

Acompañamiento Tutor especializado para resolver dudas y dar seguimiento.

Modalidad Virtual Clases interactivas en tiempo real.

Nuestro Programa de Empleabilidad

Permite la interacción entre los alumnos y egresados de nuestros diplomados con profesionales y empresas de distintos rubros.

Las asesorías personalizadas son aplicadas con el objetivo de ayudar al alumno y egresado en temas puntuales como la construcción del cv, entrevistas, etc.

01

Acceso al Newsletter de empleabilidad durante la duración de tu diplomado.

02

Asesorías gratuitas de empleabilidad

03

Acceso a eventos, ferias y/o charlas de empleabilidad.

Ofertas laborales de las mejores empresas del grupo Intercorp

