



AÑOS formando los líderes que transforman el país



VIGILADO MINEDUCACIÓN

En el **CESA** conoce como implementar herramientas para mejorar el desempeño y la gestión de los equipos comerciales.

ESTUDIA NUESTRO DIPLOMADO

GERENCIA ESTRATÉGICA COMERCIAL



Obtén tu diploma y credencial CESA

Modalidad Duración

Online en vivo 112 horas

Metodología

El diplomado utiliza una metodología activa y experiencial, enfocándose en la aplicación de conceptos a situaciones reales del entorno comercial. Incluye análisis de casos, sesiones en vivo, trabajo en equipo y un proyecto integrador que asegura la transferencia de conocimientos a la práctica.

¿Qué lograrás con el diplomado?



Analizar diversas estrategias comerciales, identificando componentes clave y evaluando su efectividad en entornos competitivos.



Desarrollar planes comerciales estratégicos alineados con los objetivos empresariales y adaptados a las dinámicas del mercado.



Evaluar el desempeño de los equipos de ventas aplicando técnicas de liderazgo y coaching para mejorar la productividad comercial.

Competencias y habilidades a desarrollar



Data Driven



Creatividad



Solución creativa de problemas



¿Porqué deberías hacer este diplomado?

Cualquier empresa que quiera cumplir con sus objetivos de venta, debe establecer las acciones que los llevarán a conseguir los resultados esperados. El mercado es cada vez más competitivo y los productos no se venden solos, es necesario tener una estrategia comercial para que exista un verdadero impacto en los consumidores.

El éxito está en aportar un valor diferencial a los consumidores, por ende, es esencial conocer el estatus del mercado, las conductas de consumo y las preferencias a la hora de comprar.

Fuente: Neuromarketing Science. (2023). El impacto del neuromarketing en las estrategias comerciales: Un análisis global. Recuperado de <http://www.neuromarketingscience.com/estrategias-comerciales-2023>.

¿Para quién es el diplomado?

El diplomado está dirigido a gerentes de ventas, gerentes de marketing, gerentes de producto, supervisores de ventas y profesionales que deseen dirigir de manera efectiva sus departamentos comerciales y mejorar sus habilidades de gestión estratégica.



¿Cuál es el contenido del diplomado?

Módulo I

El marketing moderno y la estrategia de ventas

Módulo II

Fidelización de clientes a partir de la analítica de datos

Módulo III

Negocios en Digital

Módulo IV

Liderazgo y coaching comercial

Módulo V

Selección, inducción y capacitación de vendedores

Módulo VI

Planes, pronósticos, presupuestos y cuotas de ventas

Módulo VII

Medición del esfuerzo comercial

Módulo VIII

Neuroventas

Módulo IX

Gestión financiera para el gerente de ventas

Módulo X

Negociación comercial



¿Quieres reforzar tus conocimientos?

Por tomar este diplomado tienes la posibilidad de complementar tus conocimientos con otros contenidos seleccionados para ti.



¿Quiénes son las expertas docentes?

Rodrigo Jiménez

Experto en gestión de empresas, coaching y ventas.

Hernando Casas

Experto en administración, gerencia y coaching.

Olga Tibaduiza

Experta en coaching comercial, de equipos, ejecutivo y de vida..

Nestor Díaz

Experto y consultor en gerencia, mercadeo.

Daniel Castro

Experto en neuromarketing y neuromanagement.

Newman Gutiérrez

Experto en planeación estratégica.

Fernando Pombo

Experto en ventas y planeación estratégica.

Camilo Caicedo

Experto en finanzas y mercadeo.



AÑOS formando los líderes que transforman el país



VIGILADO MINEDUCACIÓN

Con el CESA aprende a lo largo de tu vida

CREDECENCIAL
DIGITAL
CESA

Rutas de
aprendizaje

Docentes
Expertos

COACH
VIRTUAL
DE IA

FLEXIBILIDAD

Microlearning

Programas
avanzados

DIPLOMADOS

Para mayor información escríbenos a
nuestra línea de  **WhatsApp**

315 419 1199



cesa.edu.co



CESA



[CESA_edu](https://www.instagram.com/CESA_edu)



[cesa_edu](https://twitter.com/cesa_edu)