



# VENTAS ESTRATÉGICAS DE ALTO IMPACTO



Rosario  
**GSB**

LEARNING HUB

A  VANCE

Educación Continua



Rosario  
**GSB**

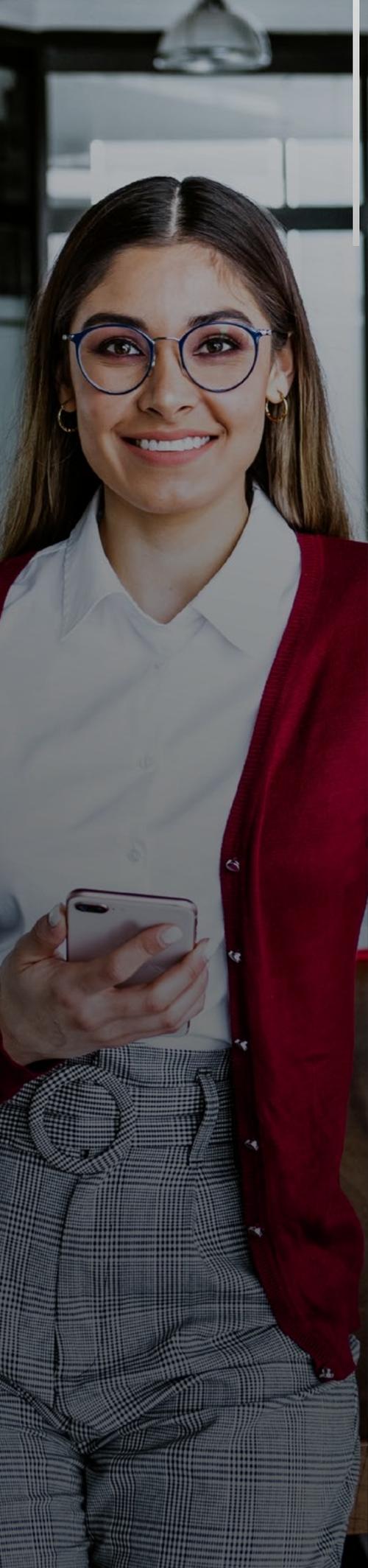
Graduate School of Business  
Universidad del Rosario

Desde el **2017** el **Rosario GSB - Graduate School of Business** se ha consolidado como una escuela orientada a la formación posgradual en el campo de los negocios y las organizaciones en el sector privado y público. Nuestro propósito central es ofrecer programas de formación directiva orientados a la creación, crecimiento e innovación en los negocios para agregar valor a las empresas en el contexto local e internacional.

**Trascendemos talento formando magísteres, considerando las siguientes premisas:**

- ◆ Liderazgo adaptativo.
- ◆ Inteligencia colaborativa.
- ◆ Pensamiento con sentido por la vida, la familia y la profesión.

**Somos la**  
**3<sup>a</sup>** mejor escuela de negocios en Bogotá,  
según el **ranking América Economía.**



LEARNING HUB

**A VANCE**  
Educación Continua

## ¡Lidera la innovación en la estrategia **comercial**!!



Duración:  
**14 semanas (91 horas)**



### **Acceso remoto**

Viernes  
6:00 p. m. a 9:00 p. m.  
Sábados  
8:00 a. m. a 12:00 m.



### **Dirigido a:**

Directores comerciales, ejecutivos de venta y preventa, profesionales que apoyen el proceso comercial y de servicio al cliente, interesados en fortalecer sus competencias de estructuración y negociación comercial.



### **Profesor:**

- **Oscar Alfonso Espinel**  
Magíster en Dirección de Marketing del CESA, Magíster en Dirección Comercial de ESIC Marketing & Business School, MBA del Inalde Business School.  
Con más de 28 años de trayectoria, como gerente y ejecutivo en áreas comerciales y de mercadeo para empresas de servicios.



## Sobre el **programa**

Actualmente el entorno de los negocios se caracteriza por una constante turbulencia derivada de factores contingentes como: la globalización, la transformación de la cadena de suministro, clientes más exigentes e informados, reducción en los márgenes de rentabilidad, dinámica de los marcos regulatorios, escasez de talento, revolución tecnológica y recesión global.

Este contexto demanda a las empresas de vanguardia fortalecer las competencias gerenciales de sus ejecutivos, para lograr una coherente articulación entre la estrategia comercial y una ejecución efectiva que garantice la sostenibilidad y el crecimiento del negocio.

Este programa ha sido diseñado para brindar al participante herramientas y modelos que le permitan adelantar con éxito sus responsabilidades comerciales y desarrollar fuerzas de ventas ganadoras.

**Solo el**  
♦ **10%** de las

empresas tienen la capacidad de repetir sus **momentos de gloria.**

Scott Keller y Colin Price

“En muchas ocasiones tras un brillante análisis estratégico, las empresas formulan una estrategia que una vez puesta en marcha fracasa. El problema no reside sólo en conocer el objetivo, el desafío está en la ejecución. ”

Bill Gates



LEARNING HUB

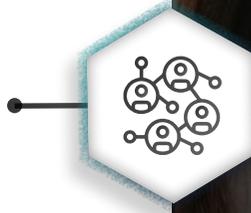
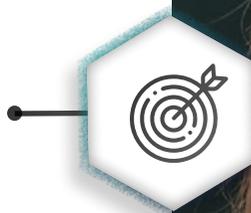
## Propósitos de programa

Proporcionar una sólida comprensión de las herramientas de venta estratégica que apalancan la sostenibilidad y crecimiento de los negocios.

Abordar las tendencias del mercado que hacen del cliente el centro de la estrategia de negocio y del intercambio de valor.

Entregar herramientas que permitan evaluar, alinear y garantizar el crecimiento sostenido de las ventas. Desarrollar en los asistentes

competencias gerenciales que permitan diseñar estrategias y modelos de actuación comercial centrados en el cliente.



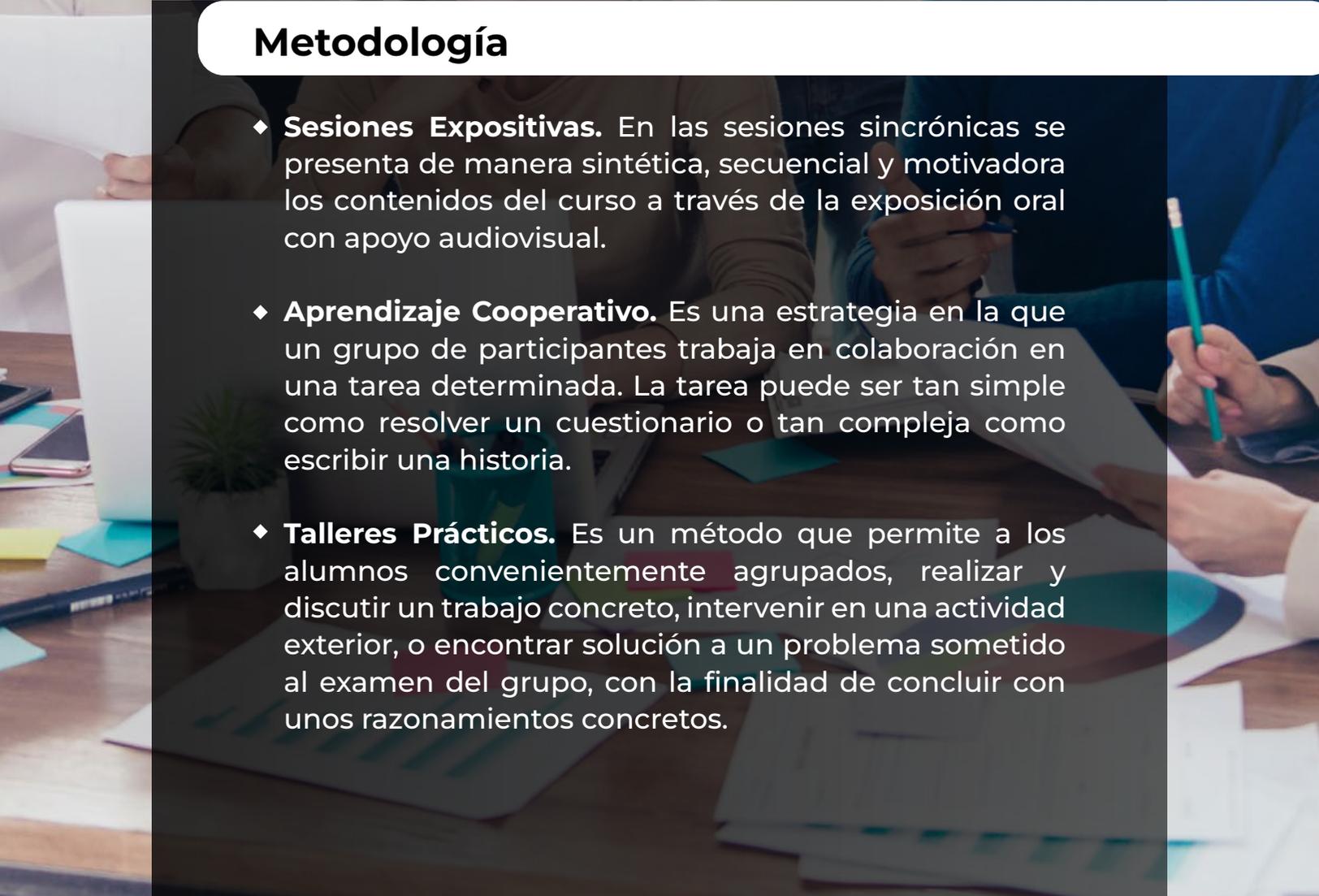
Rosario  
GSB

LEARNING HUB



## Metodología

- ◆ **Sesiones Expositivas.** En las sesiones sincrónicas se presenta de manera sintética, secuencial y motivadora los contenidos del curso a través de la exposición oral con apoyo audiovisual.
- ◆ **Aprendizaje Cooperativo.** Es una estrategia en la que un grupo de participantes trabaja en colaboración en una tarea determinada. La tarea puede ser tan simple como resolver un cuestionario o tan compleja como escribir una historia.
- ◆ **Talleres Prácticos.** Es un método que permite a los alumnos convenientemente agrupados, realizar y discutir un trabajo concreto, intervenir en una actividad exterior, o encontrar solución a un problema sometido al examen del grupo, con la finalidad de concluir con unos razonamientos concretos.





## Beneficios

- ◆ **Interacción directa y enriquecedora:** La presencialidad permite un intercambio continuo de ideas entre los participantes y el instructor, generando debates, preguntas y aportes en tiempo real. Este contacto directo fomenta un aprendizaje dinámico, donde la retroalimentación inmediata mejora la comprensión de los temas tratados y permite una personalización que muchas veces es difícil de lograr en otros formatos.
- ◆ **Compromiso y enfoque total en el aprendizaje:** Al asistir de manera presencial, los participantes se encuentran en un entorno diseñado para eliminar distracciones externas, logrando un mayor nivel de concentración. Esto asegura que el tiempo invertido sea altamente productivo, maximizando los resultados en un período reducido.
- ◆ **Inmersión total en un ambiente de aprendizaje:** Asistir presencialmente brinda la oportunidad de desconectarse de las rutinas diarias y sumergirse por completo en el contenido del curso. Este enfoque intensivo ayuda a los participantes a asimilar conocimientos en menos tiempo y con mayor profundidad.



## Contenido *temático*

### **Módulo 1**

#### **Introducción y contexto.**

- › Presentación.
- › Plan de trabajo.
- › El entorno comercial 2024-2030.
- › Competencias del Gerente Comercial 5.0.
- › Claves de éxito y crecimiento.
- › Desata al campeón que llevas dentro: Mentalidad ganadora y crecimiento exponencial en ventas.

### **Módulo 2**

#### **Gerencia Comercial.**

- › No vendemos por el precio, vendemos el precio.
- › Congruencia estratégica.
- › Qué es y cómo se diseña un Modelo Estratégico de Actuación Comercial.
- › Agilismo comercial.
- › Manejo de inteligencia artificial en ventas.

### **Módulo 3**

#### **El proceso de ventas.**

- › Planeación.
- › Prospección de Alto Impacto: Identifica, conecta y conquista a tus clientes ideales.
- › Acercamiento.
- › Diagnóstico.
- › Oferta ganadora.
- › Negociación.



## Contenido *temático*

### **Módulo 4**

#### **Ventas en entornos digitales.**

- › El embudo de ventas digital.
- › Herramientas digitales esenciales Introducción a las principales plataformas y herramientas utilizadas en ventas digitales (CRM, email marketing, redes sociales, etc.).
- › Marketing Digital para Ventas.
- › SEO y SEM: Optimización para motores de búsqueda y publicidad en línea para atraer tráfico relevante al sitio web.
- › Content marketing.
- › Email marketing.
- › Ventas en redes sociales.
- › Chatbots y asistentes virtuales.
- › Ventas por WhatsApp y otras aplicaciones de mensajería.

### **Módulo 5**

#### **Desarrollo de equipos comerciales .**

- › Comisiones que movilizan: Diseño de planes de compensación que motivan y retan.
- › Coaching comercial.
- › Enciende la Pasión por Vender Estrategias prácticas para motivar y empoderar a tu equipo cultivando una cultura de excelencia y resultados.
- › Liderazgo.
- › Feedback y Feedforward.
- › Las 5 funcionalidades de un equipo exitoso.

¿Tienes dudas o requieres  
más información?

*Contactanos*



**Anyi Vanesa Rodríguez**  
Ejecutiva comercial



**educon3@urosario.edu.co**



**+57 320 4513407**



Escanea el código QR  
para escribirle a Angie  
Rodríguez



Rosario  
**GSB**

LEARNING HUB

**A VANCE**

Educación Continua