

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.



Rosario
GSB

Graduate School of Business
Universidad del Rosario

Nuestro compromiso nos posiciona como la

3^a Mejor escuela de negocios
en Bogotá, según el **ranking**
América Economía.

5^a Mejor escuela de negocios en
Colombia, según el **ranking**
América Economía.

¡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

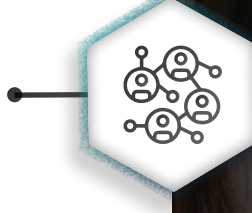
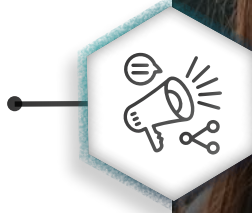
Propósitos de programa

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



El **Rosario GSB** es pionero en la experiencia de **Aprendizaje Basado en Retos (ABR)**

¿Qué es?

El **Aprendizaje Basado en Retos** es un modelo pedagógico práctico creado por Apple que consiste en encontrar una solución a un reto de una situación planteada, implementarla, validar su viabilidad y eficiencia con la comunidad y, posteriormente, profundizar en el conocimiento adquirido.

Este modelo pretende:

- ◆ Despertar el interés en el aprendizaje vivencial.
- ◆ Resolver problemas utilizando las nuevas tecnologías.
- ◆ Incentivar el trabajo colaborativo.
- ◆ Desarrollar un conocimiento profundo en un tema específico.



Rosario
GSB

Graduate School of Business
Universidad del Rosario

Los principales objetivos y alcances del **Aprendizaje Basado en Retos** son:

- ◆ Desarrollar habilidades complejas de resolución de problemas.
- ◆ Fomentar la creatividad en la búsqueda de soluciones.
- ◆ Aprendizaje cooperado en equipo.
- ◆ Conexión con la realidad del trabajo.
- ◆ Adquisición de conocimientos al abordar situaciones complejas.

Estrategias pedagógicas son las siguientes:

- ◆ Las estrategias pedagógicas que combinan sesiones **expositivas, discusiones guiadas, nano y micro retos** permiten un **aprendizaje integral y dinámico**. Las exposiciones facilitan la transmisión de conocimientos clave, mientras que las discusiones guiadas fomentan la participación y el pensamiento crítico. Los **nano retos** y **microretos**, por su parte, ofrecen desafíos breves y concretos que motivan a los participantes a aplicar lo aprendido de forma inmediata, promoviendo la creatividad y la colaboración. Esta combinación favorece la comprensión **teórica y el desarrollo de habilidades prácticas en el aula**.



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



Vanessa Beltran Jimenez
Ejecutiva comercial



educon2@urosario.edu.co



+57 312 2736288



Escanea el código QR para
escribirle a Vanessa Beltran.



Rosario
GSB

LEARNING HUB

A VANCE
Educación Continua