

Diplomado

ALTA GERENCIA COMERCIAL Y VENTAS ESTRATÉGICAS





Nuestro compromiso nos posiciona:



◆ Top 3

Mejor universidad privada de Colombia.

◆ Top 12

Entre las mejores universidades privadas de Latinoamérica.



◆ Top 4

Mejor universidad privada de Colombia.



◆ Top 1

Mejor universidad en Colombia en innovación abierta y relacionamiento con emprendedores.

Globethics

◆ Top 1

Práctica en ética y sostenibilidad.



Somos una universidad sostenible

◆ Top 1

En Colombia.

◆ Top 2

En Latinoamérica.

◆ Top 28

En el mundo.

A nivel de universidad

VERY GOOD



4 estrellas

según QS Stars,
sello de calidad
internacional

A nivel de componentes



5 estrellas en:

- * Docencia.
- * Empleabilidad.
- * Internacionalización.
- * Aprendizaje en línea.
- * Inclusión.
- * Arte y cultura.



ROSARIO GSB

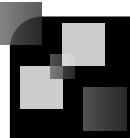
Desde 2017, el **Rosario GSB Graduate School of Business** se ha consolidado como un Campus Boutique de educación directiva, diseñado para líderes que buscan transformar los negocios desde una perspectiva humana, innovadora y estratégica.

Nuestro propósito central es desarrollar experiencias de aprendizaje personalizadas y de alto impacto que integren conocimiento, práctica y propósito.

A través del Atelier de Liderazgo Directivo, potenciamos la evolución de los líderes mediante un acompañamiento que combina reflexión, acción y desarrollo de habilidades de poder para enfrentar los desafíos del entorno global y empresarial.

Potenciamos el talento guiados por tres pilares:

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



Nuestro compromiso nos posiciona:

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!



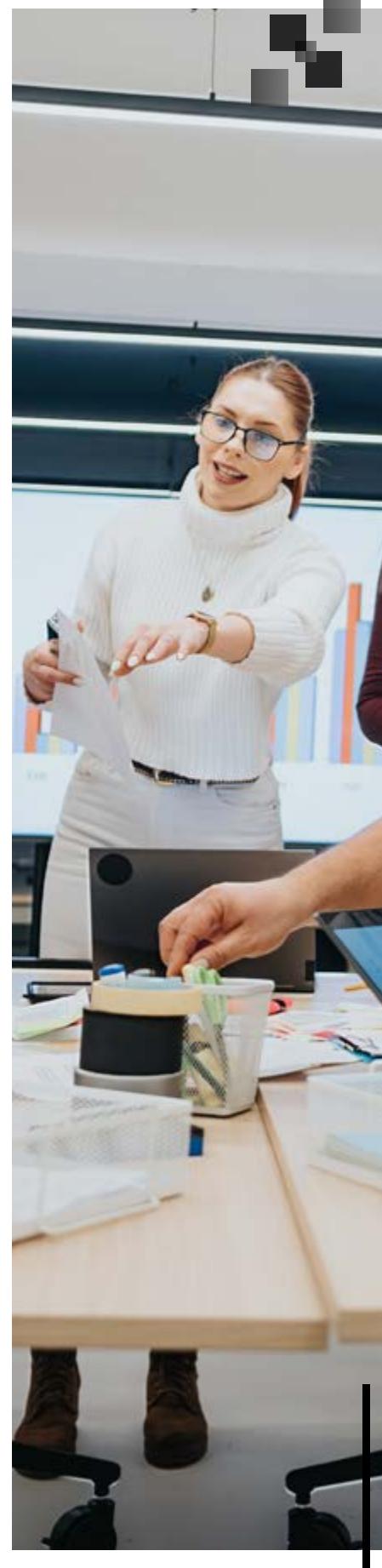
Duración:
17 semanas (90 horas)



Horario ejecutivo
Metodología en acceso remoto



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.



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.



Propósitos de formación:



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.



Contenido Temático

Módulo	Temas
I Introducción y contexto	<ul style="list-style-type: none">• 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.
II Gerencia Comercial	<ul style="list-style-type: none">• 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.
III Ventas en entornos digitales	<ul style="list-style-type: none">• 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.).
IV El proceso de ventas	<ul style="list-style-type: none">• Planeación.• Prospección de Alto Impacto: Identifica, conecta y conquista a tus clientes ideales.• Acercamiento.• Diagnóstico.• Oferta ganadora.• Negociación.

Contenido Temático

Módulo

Temas

V

Desarrollo de equipos comerciales

- Coaching comercial.
- Enciende la pasión por vender: estrategias prácticas para motivar y empoderar a tu equipo cultivando una cultura de excelencia y resultados.
- Liderazgo.
-

VI

Ventas en entornos digitales

- Ventas digitales
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.

VII

Desarrollo de equipos comerciales

- Liderazgo II.
- Comisiones que movilizan: Diseño de planes de compensación que motivan y retan.
- Liderazgo III.

Faculty



Oscar Alfonso Espinel

Gerente Regional Banca de Consumo y PYME
Banco Popular

CESA Administrador de Empresas - Universidad Central. Como formador ha trabajado para organizaciones como: uly Free Avianca, Presidencia de la República, Compensar, Banco de Bogotá, Fenalco, Lonja de Bogotá, Famisanar, eneral Motors, Nestlé, Claro, Johnson & Johnson, Bolsa de Valores de Bogotá, y Ecopetrol entre otras. En el año 2021 fue nominado a premios Portafolio como mejor docente de Colombia.



Rubén Guillermo Miranda

Gerente Nacional de Ventas y Jefe de Segmento
Banca Masiva en Banco de Bogotá.

Administrador de Empresas, con especialización en Mercadeo Estratégico del CESA. Certificado Internacional en Coaching (ICC) y formación en Coaching Neurolingüístico, Vicepresidente Comercial en MedPlus Líder Latam de Desarrollo de Nuevos Negocios en QUANTUM SFE - Presidente de ACERCASA - Vicepresidente Comercial en TUYA S.A. Gerente de Desarrollo Comercial y Gerente Regional en Banco Caja Social.



Edgar Halley Díaz

Digital Operations | e-Commerce Business
Manager | Technology Geek

Experiencia en coordinación, dirección y motivación de equipos de trabajo multidisciplinarios, manejo de proyectos digitales de e-Commerce (comercio electrónico) desde las etapas de preventa, cotización, planeación, diseño, desarrollo y entrega manejando tanto metodologías waterfall como agile.

ROSARIO GSB

PIONEROS EN 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.





Los principales objetivos del ABR 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.



A  VANCE
Educación Continua

¿Tienes dudas o requieres más información?

Contáctanos



Luisa Fernanda Zubieta
Ejecutiva comercial



luisa.zubieta@urosario.edu.co



+57 311 8392140



Escanea el código QR para escribirle a Luisa Zubieta.





Rosario
GSB

LEARNING HUB

A ▷ VANCE

Educación Continua

