



DIPLOMADO EN GERENCIA ESTRATÉGICA DE VENTAS

Objetivos

Objetivo general

Diseñar e implementar una estrategia comercial acorde a los objetivos empresariales y bajo los lineamientos de la estrategia de mercadeo, lo que le permitirá a la empresa posicionarse, competir y lograr resultados a corto, mediano y largo plazo.

Objetivos específicos

- Comprender las diferencias entre estrategia de mercadeo y ventas, pero a la vez entender cómo se integran éstas dos, desde lo estratégico y lo táctico.
- Desarrollar la capacidad de estructurar un departamento comercial definiendo los cargos y roles, y el tamaño y los planes de cobertura que permitan asegurar el cumplimiento de los objetivos planteados en la estrategia de mercadeo.
- Comprender los diferentes estilos de liderazgo y su aplicabilidad en la organización.
- Contar con una visión general sobre los principales elementos que inciden en los resultados comerciales de la empresa, tales como planes de inducción; capacitación y entrenamiento de vendedores; planes de compensación para vendedores; pronósticos y asignación de cuotas a los miembros del equipo comercial; generación de indicadores de gestión y resultado.
- Adquirir la capacidad de atraer, retener y potencializar el equipo de ventas.
- Aprender a liderar el equipo comercial basándose en los conceptos de coaching, con el fin de conseguir una mayor productividad y lograr, a su vez, un equilibrio entre el trabajo y la vida de los vendedores.
- Contar con herramientas que permitan dimensionar los mercados y considerar las variables del entorno competitivo.

Temario

Módulo I: El marketing moderno y la estrategia de ventas

- Marketing de base de datos
- Marketing relacional
- Marketing de contenidos
- Marketing de experiencias

Módulo II: Componentes de la estrategia de ventas

- Cómo integrar la estrategia de ventas a la estrategia de mercadeo
- El plan de mercadeo y el plan de ventas
- Mercadeo como apoyo a las ventas
- Evolución de la función de la gerencia de ventas
- Pensamiento estratégico
- Modelo sistémico de la gestión de ventas



- Definición de los objetivos, estrategias y tácticas de ventas
- Asignación de temas para elaborar el plan comercial de una empresa

Módulo III: Negocios en digital

- El marketing digital de hoy como el nuevo gigante de las organizaciones
- Qué son hoy las redes sociales y cómo integrarlas efectivamente en la estrategia
- El ecosistema digital en el que se desenvuelve una marca
- El embudo de conversión digital como herramienta para la efectividad
- Haciendo contenidos
- Cuánto debo invertir en marketing digital y qué esperar de una inversión digital en cada red social.

Módulo IV: Compensación y motivación de vendedores

- Modelos y Sistemas integrados de remuneración.
 - Individuales, colectivos y mixtos
- El sueldo “fijo” en función de...
- Posibilidades para el manejo de las Comisiones.
 - Análisis de ventajas, desventajas y pertinencia.
- Posibilidades para el manejo de incentivos y beneficios
- Los Concursos de ventas
 - Estructuración para compensaciones “extra-ordinarias”
- Los Incentivos no financieros
 - Los retos del liderazgo productivo.

Módulo V: Selección, inducción y capacitación de vendedores

- Determinación de la estructura y tamaño ideales
- Perfil del vendedor exitoso
- Cómo atraer los mejores talentos para el equipo de ventas
- Procesos de selección de vendedores
 - Entrevistas de estructuradas
 - Aplicación de pruebas
- Inducción y capacitación
- Planes de entrenamiento

Módulo VI: Medición del esfuerzo comercial

- Construcción del mapa estratégico
- Balanced Score Card en ventas
- Iniciativa y planes de acción
- Indicadores e índices de gestión
- Análisis de resultados
- Planes de acción y seguimiento y control de gestión



Módulo VII: Liderazgo y coaching comercial

- Equipos comerciales altamente productivos
- Qué es coaching
- Qué busca un coach comercial
- Competencias del líder coach
- Modelo ARCOS de coaching a vendedores
- Acompañamiento
- Retroalimentación
- Compromiso
- Orientación al logro
- Sostenibilidad

Módulo VII: Neuroventas

- Papel del cerebro en la decisión de compra
- Investigación científica aplicada al negocio
- Técnicas neuronales para vender más

Módulo IX: Planes, pronósticos, presupuestos y cuotas de ventas

- Definición de pronóstico y sus elementos básicos.
- Modelos de pronósticos de ventas
- Cómo elaborar cálculos para cada territorio
- Cómo establecer cuotas de ventas, actividades y financieras.
- Conceptos de gastos y costos de ventas

Metodología

El diplomado utilizará la metodología de aprendizaje constructivista, la cual consta de generalizaciones conceptuales, basadas en conceptos teóricos y lecciones aprendidas por parte del expositor; y experimentación activa y puesta a prueba de los conceptos trabajados, mediante la resolución de casos y ejercicios de aplicación práctica.

Dirigido

Gerentes de ventas, gerentes de marketing, gerentes de marca, gerentes de producto, gerentes de distrito, gerentes de zona, supervisores de ventas y, en general, a todos quienes desean direccionar eficientemente sus departamentos comerciales.

Conferencistas

Rodrigo Jiménez Ordóñez
Director académico del programa



MBA en gestión de empresas, Universidad Católica de Avila. Ingeniero Industrial, Universidad Javeriana. Certificado como Coach, Coach Ville, Barcelona, España. Marketing Management Program, Inalde.

Se ha desempeñado como gerente de ventas en varias compañías como Alpina, Tecnoquímicas, Productos Familia, Colombina, Farma de Colombia, Parmalat Colombia, Legis Editores y Skandia, entre otras.

Tiene experiencia como facilitador en programas internos para más de 50 compañías y con más de 1000 horas de práctica. Catedrático de maestría y especialización en Colombia.

Diego Gómez Roa

Candidato a Executive MBA, Especialista en Gerencia de Publicidad, Profesional titulado en Marketing y publicidad con mención de honor otorgada por la "International Advertising Association". Más de 15 años de experiencia como asesor, consultor para distintas organizaciones en el área de marketing y de marketing digital. Ha sido orador invitado para Invima, Universidad ESAN en Perú, Laboratorios Pfizer, Vitalis Pharmaceutical, Fedopto, entre las más recientes experiencias. Alterna sus consultorías con cátedra universitaria a nivel pregrado y posgrado en reconocidas instituciones universitarias en Colombia.

Héctor Iván Hoyos

Químico Farmacéutico, Universidad de Antioquia. Especialización en Gerencia de Marketing y diplomados en fármaco economía, Universidad Jorge Tadeo Lozano, y Mercadeo y ventas en la Universidad Eafit.

Experiencia de más de 14 años en el sector privado, en compañías como Alcon, Pfizer, Serono, Eli Lilly, desempeñando cargos como Gerente de Mercadeo y Ventas, Gerente de Producto, Gerente de Unidad de Negocios, Gerente de Distrito, Representante de Ventas. Experiencia tanto a nivel nacional como internacional (región Andina y Centroamérica).

Director de la Especialización en Gerencia de Marketing Farmacéutico, profesor universitario y Co-director del Diplomado Marketing Farmacéutico, Universidad El Bosque.

Juan Alberto Gaviria

Especialista en Mercadeo Estratégico, CESA.

Gerente Nacional de Ventas en Klik, Gerente de Mercadeo y Ventas en Finca, Gerente de Ventas de productos agrícolas de Polymer. Consultor de Andrés Carne de Res, Bayer A.H., Big Market, Citroën Colombia, Davivienda, Importadora Nacional de Llantas, Industrias Metálicas Cruz y Vecol. Consultor y formador comercial líder, IXO SAS, docente y capacitador.

Catedrático en diferentes universidades del país.

Juan Alejandro Gutiérrez

Profesional en Mercadeo, Universidad Jorge Tadeo Lozano. Especialización en Gerencia de Mercadeo, Universidad Jorge Tadeo Lozano. Metodología para la enseñanza en posgrados, Harvard Graduate School of Educations. Master Executive en Gestión Internacional de la Empresa EOI Madrid, España.

Se desempeñó como gerente de ventas y mercadeo de importantes empresas del sector financiero, farmacéutico y de tecnología.

Informes e inscripciones PBX: +571 339 53 11 - Bogotá

Email: info.formacionejecutiva@cesa.edu.co



Se desempeña como docente en programas de posgrado. Conferencista, capacitador y consultor en la conformación de equipos comerciales y de servicio al cliente, trabajo en equipo, innovación y desarrollo.

Néstor Díaz Granados

Administrador de Empresas, Universidad Externado de Colombia. Especialización en Gerencia Estratégica, Universidad Externado de Colombia. Gerencia de Mercadeo, Universidad de Los Andes. MBA, Universidad Complutense de Madrid.

Catedrático en Balanced Scorecard, Gestión por procesos e indicadores de gestión, planeación estratégica, gerencia de mercadeo, gerencia de ventas, gestión del servicio en programas de posgrado, especializaciones y programas de dirección en importantes universidades del país y del exterior.

Conferencista empresarial internacional y consultor de importantes empresas. Consultor empresarial en temas de gerencia integral de ventas y negociación Balanced Scorecard, procesos, indicadores de gestión y gerencia estratégica empresarial.

Información general

Lugar: CESA

Fecha: próximamente

Intensidad: 80.5 horas

Horario: entre semana

Inversión: por confirmar

POLÍTICAS PARA RETIRO, RESERVA DE CUPO Y APLAZAMIENTO DE MÓDULOS

RETIRO ANTES DEL INICIO DEL PROGRAMA

Los participantes inscritos, que hayan efectuado el pago del programa, podrán retirarse antes del inicio del mismo, para lo cual deben enviar una solicitud por escrito al correo info.formacionejecutiva@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del retiro e informando el número de cuenta para que se realice el reembolso parcial del dinero cancelado. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el reembolso parcial del dinero.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Se devolverá el 80% del valor facturado por el programa.
- La devolución del dinero se realizará durante los próximos 30 días hábiles posteriores a la solicitud.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de retiro dentro de los plazos establecidos, perderá el cupo y no habrá reembolso alguno de dinero.

RETIRO UNA VEZ INICIADO EL PROGRAMA (Aplica sólo para programas con intensidad horaria superior a 32 horas)

Para los programas que tengan una duración mayor a 32 horas, el retiro podrá efectuarse siempre y cuando no haya transcurrido más del 15% de las horas del programa. Esta solicitud debe realizarse por escrito al correo info.formacionejecutiva@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del retiro e informando el número de cuenta para que se efectúe el reembolso parcial del dinero cancelado. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el reembolso parcial del dinero.



Para este procedimiento se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Se devolverá el 50% del valor facturado por el programa.
- La devolución del dinero se realizará durante los próximos 30 días hábiles posteriores a la solicitud.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de retiro dentro de los plazos establecidos, perderá el cupo y no habrá reembolso alguno de dinero.

RESERVA DE CUPO

Los participantes inscritos, que hayan efectuado el pago del programa, y no puedan iniciar el mismo en las fechas establecidas, podrán reservar el cupo, optando por alguna de las siguientes alternativas:

- Participar cuando se vuelva a ofertar el programa, siempre y cuando éste sea programado en el mismo año en el que se efectuó el pago; no se podrán hacer traslados de un año al otro.
- En caso de que el mismo programa no se vaya a realizar nuevamente en el mismo año, el participante podrá abonar el monto pagado para inscribirse en otro programa de Formación Ejecutiva, pagando el excedente, si se trata de un programa de mayor valor. Para el caso en que el valor del nuevo programa sea menor al inicialmente cancelado por el participante, no se efectuarán devoluciones parciales de dinero.

La reserva de cupo no garantiza que un programa mantenga las mismas condiciones cuando el participante ingrese nuevamente. En este sentido, el participante acepta, de ser el caso, las nuevas condiciones académicas y económicas del mismo.

La solicitud para reserva de cupo debe realizarse por escrito al correo electrónico info.formacionejecutiva@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo por el cual no podrá asistir y debe reservar el cupo. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el procedimiento.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de reservar el cupo dentro de los plazos establecidos, perderá el cupo y no habrá reembolso alguno de dinero.

APLAZAMIENTO DE MÓDULOS (Sólo aplica para diplomados)

Transcurrido más del 15% de las horas totales del diplomado, el participante podrá optar por aplazar uno o más módulos y cursarlos posteriormente. Esta solicitud debe realizarse por escrito al correo indira.reyes@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del aplazamiento, con el fin de ser evaluada por la Coordinación Académica de Formación Ejecutiva.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta los siguientes parámetros:

- La reserva de cupo no garantiza que un programa mantenga las mismas condiciones cuando el participante ingrese nuevamente. En este sentido, al solicitarse el reintegro, el participante acepta, de ser el caso, las nuevas condiciones académicas y económicas del mismo.
- El participante debe asistir a los módulos pendientes, inmediatamente se vuelva a ofertar el programa.
- Para el reintegro, el participante deberá enviar un correo a indira.reyes@cesa.edu.co confirmando su asistencia.
- No aplica para aplazamiento de sesiones individuales, sólo para módulos completos de diplomados.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de reintegrarse, no habrá reembolso alguno de dinero.

POLÍTICAS DE CAMBIOS EN CONFERENCISTAS Y FECHAS

El CESA se reserva el derecho a realizar cambios de conferencistas y fechas, lo cual incluye reprogramación del programa en su totalidad.

En caso de no llegar al número de personas requerido, el programa será cancelado.

POLÍTICAS DE ASISTENCIA



El cumplimiento de la metodología propuesta para cada curso, seminario o diplomado, y la asistencia, constituyen los requisitos indispensables para otorgar el certificado de asistencia al participante.

La metodología del programa podrá incluir, por parte del participante, la posibilidad de presentar trabajos/proyectos/exámenes de características que se especifiquen, dentro del plazo que al efecto se establezca.

En ningún caso la asistencia al programa podrá ser sustituida por presentación de trabajos o por clases supletorias dictadas por el docente a algunos de los participantes que hayan presentado ausencias a las sesiones regulares incluidas en el cronograma del programa.

Se expedirá el certificado de asistencia cuando se verifique la presencia activa del participante en el 85% de las horas programadas para el respectivo curso, seminario o diplomado. Las excusas de cualquier tipo no eliminarán las fallas. Ningún coordinador académico, docente o empleado del CESA está facultado para autorizar a un participante ausencias o retiro de las sesiones.