

DIPLOMADO EN



# Desarrollo de Competencias en Gerencia de Ventas (D.C.G.V.)



## ■ OBJETIVO

Generar un espacio de debate y aporte para que los gerentes de equipos comerciales puedan exponer y compartir aquellas vivencias cotidianas que enfrentan en ejercicio de sus responsabilidades, presentando y valorando las competencias profesionales que facilitan su rol gerencial, propiciando la construcción de modelos prácticos validados en el ejercicio de conceptualización y en el día a día, de modo que se permita el cumplimiento de sus metas personales y corporativas eficientemente.

## ■ DIRIGIDO A

Gerentes Generales, Gerentes de Mercadeo, Gerentes de Ventas, Gerentes Comerciales, Gerente de Servicio al Cliente, Docentes Universitarios, Consultores Empresariales, Gerentes de Producto, Gerentes de Zona, Gerentes de Distrito, Gerentes de Marca, Profesionales Independientes, Grandes Empresarios.

## ■ ESTRATEGIA METODOLÓGICA

- Estrategia pedagógica estructurada para adultos, o andragogía.
- Espacios altamente participativos e interactivos con uso de herramientas lúdicas.
- Personalización del diseño metodológico y generación de espacios de discusión aplicables a cada temática.
- Establecimiento de un documento resumen de los aportes que surjan durante el proceso.
- Doble beneficio: como espacio de discusión y actualización académica, y en cuanto los conocimientos son aplicables de manera inmediata en cada organización.

## ■ EQUIPO DE DOCENTES

- Nubia del Pilar Díaz
- Mauricio Valdés
- Iván Moya
- Javier Niño
- Carlos A. Niampira
- Otto Roncancio
- Alejandro Dacosta
- Néstor Diazgranados
- Alejandro Schnarch
- Emigdio A. Martínez L.
- Belmer Villa
- Guillermo Castro

## ■ CERTIFICACIÓN OTORGADA

- Título de Diplomado expedido por la universidad y/o por el consultor.
- Certificado expedido por la firma de Consultoría como: **Sales Manager**.

### Nota:

- Para acceder al título de diplomado se debe cumplir con la asistencia y participación activa de un 80% de las sesiones programadas, es decir, 96 horas.
- Para acceder al certificado de la firma de consultoría, se debe adicionalmente, presentar los talleres de cada sesión debidamente diligenciados, ante la coordinación del proyecto académico.

### Estructura de los Diplomados

- Cada diplomado está programado con una duración de 120 horas.
- Cada diplomado consta de 6 cursos, con una intensidad horaria de 20 horas.
- Cada curso consta de 5 seminarios taller, con una intensidad horaria de 4 horas.

### Horario

#### GRUPO 1

Jueves, Viernes y Sábado  
de 8.00 a.m. a 12.00 m. y de 1.00 p.m. a 6.00 p.m.

#### Duración:

una vez al mes (Cuatro meses).

#### GRUPO 2

Viernes de 5:30 p.m. a 9:30 p.m.  
Sábados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

#### Duración:

12 semanas / 10 horas semanales (Tres meses)

CURSO 1	CURSO 2	CURSO 3	CURSO 4	CURSO 5	CURSO 6
<b>Perfil de competencias del gerente de ventas</b>	<b>Liderazgo en ventas</b>	<b>Gerencia de mercadeo, ventas y relaciones con los clientes</b>	<b>Gerencia del talento humano y clima organizacional</b>	<b>Desarrollo de habilidades gerenciales en ventas</b>	<b>Estrategias gerenciales competitivas</b>
<b>1.1. Seminario:</b> Perfil de competencias del gerente de ventas.	<b>2.1. Seminario:</b> Liderazgo en ventas.	<b>3.1. Seminario:</b> Gerencia de mercadeo en función de ventas.	<b>4.1. Seminario:</b> Gerencia del talento humano en ventas.	<b>5.1. Seminario:</b> Áreas de gestión y habilidades gerenciales en ventas.	<b>6.1. Seminario:</b> Estrategias gerenciales desde la gestión del talento humano en ventas.
<b>1.2. Seminario:</b> Conocimientos fundamentales para gerenciar equipos comerciales.	<b>2.2. Seminario:</b> Liderazgo en equipos comerciales.	<b>3.2. Seminario:</b> Gerencia efectiva de ventas.	<b>4.2. Seminario:</b> Construcción de un clima organizacional óptimo para ventas.	<b>5.2. Seminario:</b> Gestión estratégica del área técnica productiva y ventas.	<b>6.2. Seminario:</b> Estrategias gerenciales desde la gestión financiera en ventas.
<b>1.3. Seminario:</b> Habilidades fundamentales para cumplir el rol gerencial en ventas.	<b>2.3. Seminario:</b> Liderazgo en las relaciones con los clientes.	<b>3.3. Seminario:</b> Gestión de las relaciones con los clientes y C.R.M.	<b>4.3. Seminario:</b> Administración del recurso humano: marcos legales y normativos.	<b>5.3. Seminario:</b> Gestión estratégica del área financiera y ventas.	<b>6.3. Seminario:</b> Estrategias gerenciales desde la gestión comercial.
<b>1.4. Seminario:</b> Factores actitudinales y liderazgo gerencial.	<b>2.4. Seminario:</b> Liderazgo y dinámica organizacional.	<b>3.4. Seminario:</b> Del marketing uno a uno al e-commerce: la evolución de las ventas.	<b>4.4. Seminario:</b> Análisis de competencias y productividad del talento humano.	<b>5.4. Seminario:</b> Gestión estratégica del área administrativa y ventas.	<b>6.4. Seminario:</b> Estrategias gerenciales desde enfoques organizacionales y productividad en ventas.
<b>1.5. Seminario Taller:</b> Autoevaluación del perfil de competencias del gerente de ventas.	<b>2.5. Seminario Taller:</b> Análisis de casos de liderazgo.	<b>3.5. Seminario Taller:</b> Juego de simulación gerencial.	<b>4.5. Seminario Taller:</b> Mesa redonda para análisis de casos.	<b>5.5. Seminario Taller:</b> Construcción de la lista de verificación para una gestión integral.	<b>6.5. Seminario Taller:</b> Juego de simulación gerencial.