

DIPLOMADO EN

DIPLOMADO EN LIDERAZGO Y GESTIÓN COMERCIAL

MODALIDAD:
PRESENCIAL - REMOTO - HÍBRIDO

INTENSIDAD
100 HRS

INVERSIÓN:
\$1.800.000

1. JUSTIFICACIÓN

Las organizaciones requieren líderes comerciales capaces de inspirar equipos, gestionar relaciones con clientes y diseñar estrategias de ventas sostenibles. Este diplomado integra liderazgo, habilidades comerciales y gestión estratégica para fortalecer el desempeño comercial y la competitividad organizacional.

2. OBJETIVO GENERAL

Desarrollar competencias de liderazgo y gestión comercial orientadas a la dirección de equipos de ventas, la planeación comercial y el logro de resultados sostenibles alineados con la estrategia organizacional.

3. DESARROLLO Y TEMÁTICAS

Módulo 1. Fundamentos de Liderazgo Comercial (15 horas)

- Liderazgo y estilos de dirección
- Rol del líder comercial
- Motivación y desempeño
- Comunicación efectiva en ventas

Módulo 2. Gestión de Equipos de Ventas (25 horas)

- Planeación y organización comercial
- Gestión por objetivos
- Coaching y acompañamiento comercial
- Evaluación del desempeño del equipo

Módulo 3. Estrategia Comercial y Ventas (20 horas)

- Estrategias de ventas
- Gestión de clientes y CRM
- Negociación y cierre
- Fidelización de clientes

Módulo 4. Marketing Comercial y Análisis de Mercado (20 horas)

- Análisis de mercado
- Segmentación y propuesta de valor
- Marketing y ventas
- Indicadores comerciales

Módulo 5. Gestión Comercial Integral y Proyecto Final (20 horas)

- Planeación comercial integral
- Gestión de resultados
- Ética y responsabilidad comercial
- Proyecto integrador aplicado

4. METODOLOGÍA

El diplomado se desarrollará mediante clases teórico-prácticas, análisis de casos reales, talleres de simulación comercial, role play de ventas y el desarrollo de un proyecto integrador orientado a resultados.

5. A QUIÉN VA DIRIGIDO

Gerentes comerciales, jefes de ventas, supervisores, asesores comerciales, emprendedores y profesionales interesados en fortalecer competencias de liderazgo y gestión comercial.

6. COMPETENCIAS A DESARROLLAR

Capacidad para liderar equipos comerciales, diseñar e implementar estrategias de ventas, gestionar clientes, analizar indicadores comerciales y alcanzar objetivos comerciales de manera ética y sostenible.

1. INSCRIPCIÓN

Formulario de inscripción:

Particulares: <https://serviciospca.com/register-inscription/1?category=externo>

Egresados: <https://serviciospca.com/register-inscription/1?category=egresado>

Estudiantes: <https://serviciospca.com/register-inscription/1?category=estudiante>

Funcionario U PCA: <https://serviciospca.com/register-inscription/1?category=funcionario>

Realiza primero tu inscripción. Una vez finalices el proceso, recibirás tu volante de pago a tu correo.

2. PAGO

Una vez tengas tu volante de pago, realiza el pago en línea o con el volante puedes cancelar en bancos o tiendas de cadena (Bancolombia, Banco de Occidente, Davivienda, Éxito, Carulla, Surtimax, Efecty).

3. TESORERÍA DE LA INSTITUCIÓN

Con tarjeta de crédito, tarjeta de débito o cheque de gerencia. Abonos de efectivo (Máximo hasta \$200.000 mil pesos).

HORARIO DE ATENCIÓN

Lunes a viernes

Jornada continua 8:00 a.m a 6:00 p.m