

UNIVERSIDAD
ICESI

TU FUTURO A OTRO NIVEL

Certificación en Gestión Estratégica de la Venta

Del cierre a la
fidelización: el nuevo
camino hacia el éxito
en las ventas.

Modalidad Semipresencial



 **Modalidad**

Semipresencial

 **Duración**

72 horas

 **Certificable**

Si

Descripción

En el emocionante mundo de las ventas, el éxito va más allá de simples cierres efectivos. Enfrentamos un escenario donde la tecnología, el cambio en las preferencias del consumidor y la omnicanalidad son la clave para destacar.

La Certificación en Gestión Estratégica de Ventas es la puerta de entrada para dominar este mundo dinámico, abordando novedosas tácticas para planificar, implementar y gestionar estrategias de venta que se adaptan a los retos actuales

Por qué estudiar nuestra certificación:

En un mercado competitivo, la Certificación te ofrece una ventaja clave al desarrollar habilidades integrales en gestión del proceso comercial, análisis financiero y experiencia del cliente. Resolvemos el desafío crucial de formar profesionales con visión integral en ventas, capaces de tomar decisiones estratégicas, optimizar eficiencia, promover colaboración y generar experiencias excepcionales.

Estarás en capacidad de:



Planificar y gestionar estratégicamente el proceso comercial para lograr mejores resultados en ventas.



Comprender a fondo la experiencia del cliente y su impacto en las decisiones de compra.



Utilizarás datos financieros para decisiones más informadas y estratégicas.



Integraras canales de venta para brindar coherencia y satisfacción al cliente.



Enfrentarás cambios y hallarás soluciones innovadoras para el éxito en ventas.



Establecerás relaciones efectivas con departamentos como finanzas, marketing y servicio al cliente, mejorando la experiencia final del cliente.





Contenido de la certificación

Módulo 1	Gerenciar estratégicamente	Sesión 1: Fundamentos de Mercadeo (12 horas). Sesión 2: Estrategia y Estructura Comercial (15 horas) Sesión 3: Blindar los Negocios (6 horas)
Módulo 2	Liderar, desarrollar y motivar al equipo comercial	Sesión 4: El Gerente de Ventas como Coach (12 horas) Sesión 5: Diseño de planes de comisiones e incentivos (6 horas)
Módulo 3	La caja de herramientas del gerente de ventas	Sesión 6: Finanzas que impactan el ejercicio comercial (15 horas) Sesión 7: Gerencia del Servicio Excepcional (12 horas) Sesión 8: Técnicas Avanzadas de Ventas y Negociación (15 horas)

Metodología

Modalidad e Intensidad de trabajo:

Módulo 1 y Módulo 2: Online en vivo los martes y jueves de 6:00 p.m. a 9:00 p.m.

Módulo 3: Online en vivo los martes y jueves de 6:00 p.m. a 9:00 p.m. las dos primeras semanas. encuentro presencial tercer semana sábado de 9:00 a.m. a 4:00 p.m

Docentes

Luz Carime Gonzalez

Directora nacional de ventas canal externo, COOMEVA MEDICINA PREPAGADA, Maestría en administración, Universidad ICESI. 23 años de experiencia laboral en empresas nacionales de aseguramiento en áreas de marketing, ventas y experiencia de clientes (CX) desempeñando roles de liderazgo y dirección de equipos.

Luz Angela Palomino

Gerente de Comunicación y Marketing Digital en Fanalca, Especialista en Inbound Marketing and Branded Content, IEBS Business School. Más de 10 años de experiencia diseñando productos y estrategias digitales para compañías en el sector de servicios y consumo masivo, entusiasta del conocimiento profundo e integral del ecosistema digital a través de los datos.

Ivan Neira

Director de Planeación y Estrategia Corporativa, Cotel S.A.S. MBA Maestría en Administración de Empresas. Universidad Javeriana, Cuenta con amplia experiencia en evaluar estrategias corporativas y realizar análisis sobre viabilidad financiera y operacional de compañías mediante la simulación de escenarios óptimos de capital de trabajo y márgenes de operación.

Dr. Juan Fernando Arenas

Juan Fernando Arenas Jaramillo es el Director del Programa de Pregrado en Derecho en Icesi. El profesor Arenas es abogado, especialista en derecho empresarial y magíster en Derecho de la Universidad Icesi, así como también especialista en propiedad industrial, derechos de autor y nuevas tecnologías de la Universidad Externado de Colombia. Previamente, fue profesor hora cátedra de la institución y también se desempeñó por nueve años en el sector privado en labores relacionadas con derecho empresarial, propiedad intelectual, Legaltech, datos personales y asistencia jurídica a emprendimientos digitales.

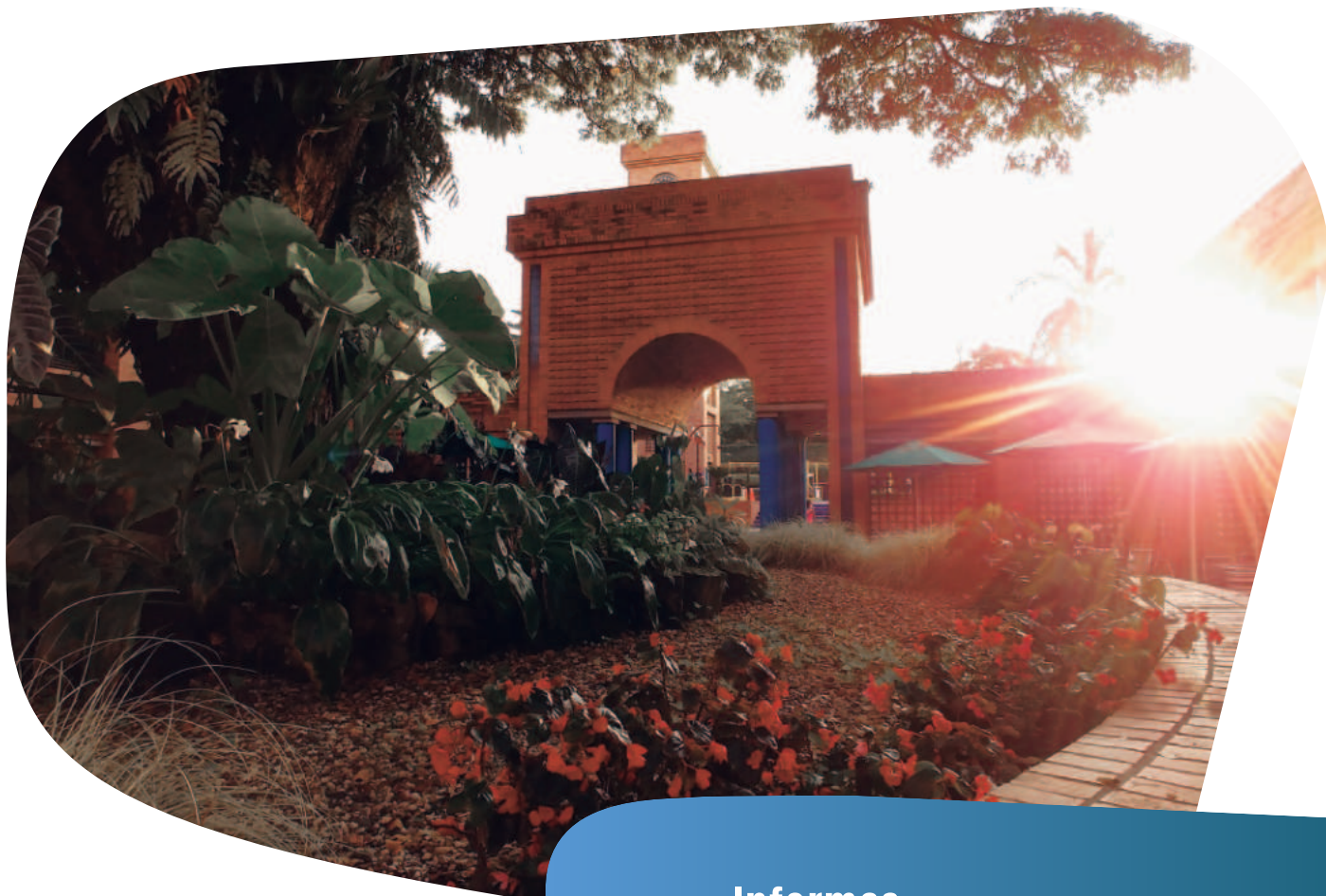
Certificado

Recibe el certificado en negociación comercial.

- Si deseas continuar tu posgrado con la universidad, tendrás la opción de homologar 6 créditos académicos si eres admitido en la Especialización en Gerencia comercial. Lo anterior, tendrá una vigencia de 3 años, una vez haya culminado la certificación.

Dirigido a:

Profesionales de ventas, líderes comerciales, gerentes de ventas, emprendedores y cualquier persona que busque adquirir las habilidades y conocimientos necesarios para liderar en ventas con enfoques estratégicos y disruptivos en la era digital.



Informes

 mercadeoeducontinua@icesi.edu.co

Universidad Icesi, Calle 18 No. 122 -135
Cali - Colombia
www.icesi.edu.co

Encuétranos como **Universidad Icesi** en:

