



DIPLOMADO

Gestión Comercial

Adquiere conocimientos y herramientas que te permitan crear estrategias innovadoras para el logro de las metas; así como también, medir y optimizar los resultados utilizando indicadores de gestión, estrategias para la gestión eficiente de equipos de trabajo, herramientas para la gestión de canales y técnicas de negociación multinivel.

¿Por qué estudiar en IDAT?

Crea estrategias comerciales e innovadoras y garantiza el logro de las cuotas de venta, utilizando herramientas para la gestión efectiva del área comercial en un entorno empresarial cada vez más competitivo.

Dirigido a

Ejecutivos comerciales y de ventas, coordinadores, supervisores y jefes que estén **vinculados a procesos de venta directa. Público en general**, emprendedores y empresarios que buscan potenciar sus habilidades comerciales bajo un enfoque práctico **con el objetivo de mejorar el desempeño del área de ventas.**

Objetivos

- Comprende el rol e importancia del área de ventas**, sus diferentes procesos y la interrelación con las diferentes áreas de la compañía.
- Aplica la estimación de la demanda, presupuestos y estrategias de venta** para el cumplimiento de los objetivos.
- Desarrolla estrategias de distribución en canales tradicionales y/o digitales** para la gestión exitosa del producto o servicio ofrecido.
- Analiza tácticas y estrategias de ventas**, con el fin de resolver conflictos asertivamente y concretar acuerdos de negociación bajo el enfoque ganar-ganar.
- Diseña y Gestiona la experiencia del cliente** a través de técnicas creativas logrando la satisfacción del cliente.

Horas de Estudio

128 horas **ACADÉMICAS** (4 meses aproximadamente)

Certificación

Al finalizar satisfactoriamente el programa **IDAT otorga un diploma virtual en Gestión Comercial.**

Módulos de Estudio

Introducción a la Gestión Comercial

16 HORAS DE DURACIÓN

Conoce y aplica los conceptos fundamentales de ventas, procesos y estrategias, así como la relevancia del área de ventas para la compañía, sus procesos internos y la interrelación con diferentes áreas.

- Conceptos Generales
- Estructura Comercial
- Elementos del Plan de Marketing
- Estrategias de Mercado

Estimación de la Demanda, Presupuestos y Cuotas de ventas

16 HORAS DE DURACIÓN

Aplica la estimación de la demanda, presupuestos y estrategias de venta con las que pueda lograr una experiencia satisfactoria en el servicio/producto de su empresa o negocio.

- Participación de Mercado
- Presupuesto
- Pronóstico de Ventas
- Cuotas de Ventas

Gestión de Canales tradicionales y digitales

16 HORAS DE DURACIÓN

Desarrolla estrategias de distribución en canales tradicionales y/o digitales para la gestión exitosa del producto o servicio ofrecido.

- Planificación y diseño
- Estructura
- Marketing Mix
- On-line

Negociación y Técnicas de ventas

16 HORAS DE DURACIÓN

Analiza tácticas y estrategias de ventas, con el fin de resolver conflictos asertivamente para concretar acuerdos de negociación efectiva bajo un enfoque ganar-ganar.

- Negociación
- Técnica de Venta
- Estrategia y planificación
- Modelo de Harvard

Investigación de Mercado y sistemas de Gestión comercial

16 HORAS DE DURACIÓN

Examina las herramientas y técnicas de investigación de mercados para la resolución de problemas dentro de una empresa, a través del uso de nuevas herramientas tecnológicas.

- Plan de investigación de mercados
- Herramientas de análisis de mercados y datos
- Datos de investigación
- Herramientas para la recolección de datos

Diseño y Gestión de la experiencia del cliente

16 HORAS DE DURACIÓN

Elabora estrategias que consoliden al cliente como embajador de la marca, evaluando los comportamientos, decisiones y momentos de la verdad utilizando herramientas de diagnóstico y rediseño de la experiencia del cliente.

- El Customer experience Management
- Planificación, diseño y gestión de procesos
- Métrica del customer experience y calidad
- Cultura de la experiencia del cliente

Gestión de la Fuerza de ventas

16 HORAS DE DURACIÓN

Crea estrategias de gestión de ventas aplicando las técnicas y herramientas necesarias para lograr los objetivos propuestos por la organización.

- Organización del territorio y rutas
- Reclutamiento y capacitación de vendedores
- Motivación y remuneración
- Evaluación y control de la fuerza de ventas

Indicadores de la Gestión comercial

16 HORAS DE DURACIÓN

Desarrolla y evalúa los indicadores de gestión financieros y no financieros para la toma de decisiones efectivas.

- Análisis de métricas
- Elaboración del KPIs
- Métricas del producto, precio y publicidad
- Implementación de KPIs

Beneficios

Docentes Especializados
Podrás practicar con casos de empresas reales.
**Sujeto a disponibilidad del docente*

Certificado Digital
Sin costo adicional al finalizar el Diplomado.

Clases en vivo
Brindamos clases virtuales en tiempo real.

Empleabilidad IDAT

Convértete en un **profesional competitivo** y encuentra las mejores **oportunidades laborales.**

La **Bolsa laboral de IDAT** te acerca a oportunidades de **empleo de acuerdo a tu perfil profesional** en diversas empresas del País.

Acceso a la Bolsa Laboral por 1 año

Asesorías gratuitas de Empleabilidad

Ofertas destacadas de diversos rubros

Además podrás encontrar **ofertas laborales de las mejores empresas** del grupo **Intercorp**

IDAT ¡tu futuro mucho más cerca!