



AÑOS formando los líderes que transforman el país



VIGILADO MINEDUCACIÓN

ESTUDIA NUESTRO DIPLOMADO

GERENCIA COMERCIAL 5.0



Obtén tu diploma y credencial CESA



Modalidad Duración

Online en vivo 96 horas

Metodología

El diplomado utiliza una metodología activa y experiencial, enfocándose en la aplicación de conceptos a situaciones reales del entorno comercial. Incluye análisis de casos, sesiones en vivo, trabajo en equipo y un proyecto integrador que asegura la transferencia de conocimientos a la práctica.

¿Qué lograrás con el diplomado?



Analizar diversas estrategias comerciales, identificando componentes clave y evaluando su efectividad en entornos competitivos.



Desarrollar planes comerciales estratégicos alineados con los objetivos empresariales y adaptados a las dinámicas del mercado.



Evaluar el desempeño de los equipos de ventas aplicando técnicas de liderazgo y coaching para mejorar la productividad comercial.



Aplicar estratégicamente la inteligencia artificial en la gestión comercial para optimizar la toma de decisiones, potenciar la productividad del equipo y maximizar la rentabilidad de las ventas.

Competencias y habilidades a desarrollar



Data Driven



Creatividad



Solución creativa de problemas



¿Porqué deberías hacer este diplomado?

En un entorno comercial cada vez más complejo, el programa ofrece una preparación integral, combinando metodologías de liderazgo y negociación con herramientas avanzadas de analítica de datos e inteligencia artificial para optimizar la toma de decisiones y potenciar la productividad del equipo. Además, su enfoque en la retención de clientes y la gestión del entorno digital asegura que los egresados no solo cumplan sus objetivos, sino que también construyan relaciones duraderas y rentables, asegurando su relevancia y éxito en el mercado actual y futuro.

¿Para quién es el diplomado?

El diplomado está dirigido a gerentes de ventas, gerentes de marketing, gerentes de producto, supervisores de ventas y profesionales que deseen dirigir de manera efectiva sus departamentos comerciales y mejorar sus habilidades de gestión estratégica y uso de herramientas digitales.

¿Cuál es el contenido del diplomado?

Módulo I

El marketing moderno y la estrategia de ventas

- Competencia en un entorno VUCA.
- Planificación estratégica en el marketing 4.0.
- Estructuración del plan comercial con apoyo de la IA.

Módulo II:

Gestión Financiera para el Gerente de Ventas

- Impacto de la gestión financiera en la rentabilidad comercial.
- Estructuración de la oferta comercial en función de los objetivos.
- Uso de la IA para manejo de indicadores financieros

Módulo III:

Retención y Fidelización de clientes

- Evolución del marketing hacia el marketing experiencial.
- Herramientas y técnicas para la fidelización de clientes.
- Uso de la analítica y la IA en la personalización y retención.

Módulo IV:

Toma de decisiones en ventas basada en analítica de datos

Interpretación de métricas de ventas y uso de la inteligencia artificial para crear modelos predictivos que te permitan optimizar estrategias y recursos comerciales.

Módulo V:

Negocios en Digital

- Estrategias de marketing en redes sociales y contenido digital.
- Optimización con IA para la venta y retorno en marketing digital.

Módulo VI:

Liderazgo y Coaching Comercial

- Modelos de liderazgo aplicados al coaching de ventas.
- Técnicas de retroalimentación y acompañamiento para la mejora continua utilizando la IA.

Módulo VII:

Selección, Inducción y Capacitación de Vendedores

- Procesos de selección de talentos para ventas.
- Planes de entrenamiento y formación continua con herramientas de IA.

Módulo VIII:

Pronósticos, Presupuestos y Cuotas de Ventas

- Modelos de pronóstico de ventas y establecimiento de cuotas.
- Cálculo de costos y gastos comerciales.
- Análisis predictivo con IA para presupuestos y cálculo de costos y gastos comerciales.

Módulo IX:

Medición del Esfuerzo Comercial

- Implementación del Balanced Scorecard en ventas. Indicadores de desempeño e índices de gestión.
- Uso de IA para diseñar y medir KPI.

Módulo X:

Ventas y negociación comercial

Principios de venta y negociación consultiva con apoyo de la IA.

Módulo XI:

Neuroventas

- Uso del neuromarketing en la estrategia comercial.
- Aplicación de técnicas neuronales para la toma de decisiones.

¿Quiénes son las expertas docentes?

Rodrigo Jiménez Experto en gestión de empresas, coaching y ventas.

Hernando Casas Experto en administración, gerencia y coaching.

Olga Tibaduiza Experta en coaching comercial, de equipos, ejecutivo y de vida..

Nestor Díaz Experto y consultor en gerencia, mercadeo.

Daniel Castro Experto en neuromarketing y neuromanagement.

Newman Gutiérrez Experto en planeación estratégica.

Fernando Pombo Experto en ventas y planeación estratégica.

Camilo Caycedo Experto en finanzas y mercadeo.

Ramiro Parias Experto en marketing digital, eBusiness, redes sociales y docencia.

Juan Jiménez Experto en marketing estratégico, retail, ventas y transformación digital.

Cambios en los Programas y Docentes. El CESA se reserva el derecho de efectuar los ajustes necesarios para asegurar la adecuada ejecución de sus programas. Estos ajustes pueden incluir, entre otros, cambios en conferencistas o docentes, modalidades y fechas.



AÑOS formando los líderes que transforman el país



VIGILADO MINEDUCACIÓN

CON EL CESA APRENDE A LO LARGO DE TU VIDA

Credencial Digital CESA

Docentes Expertos

Flexibilidad

Programas

Rutas de Aprendizaje

Coach Virtual de IA

Bootcamps

Diplomados



Para mayor información escríbenos a nuestra línea de  **WhatsApp**

300 463 7999



cesa.edu.co



CESA



[CESA_edu](https://www.instagram.com/CESA_edu)



[cesa_edu](https://www.twitter.com/cesa_edu)