



VIGILADO MINEDUCACIÓN



Estudia nuestro diplomado del **CESA**

Gerencia Comercial 5.0

Modalidad:
Online en vivo

Duración:
96 horas



**Obtén tu
diploma y
credencial
CESA**



¿Cuál es el objetivo del diplomado?

Desarrollar y optimizar las habilidades de gestión de equipos comerciales para mejorar el desempeño empresarial en mercados altamente competitivos mediante la integración de estrategias comerciales efectivas, liderazgo en ventas e inteligencia artificial.

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.

Prerequisitos

Experiencia en áreas comerciales, marketing o ventas. Conocimientos básicos de gestión empresarial.

¿Qué lograrás con el diplomado?

Analizar diversas estrategias comerciales identificando componentes clave y evaluando su efectividad.

Desarrollar planes comerciales estratégicos alineados con objetivos empresariales y dinámicas de mercado.

Aplicar estratégicamente inteligencia artificial en la gestión comercial para optimizar decisiones y productividad.





Habilidades



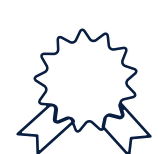
Data-Driven



Creatividad



**Solución creativa
de problemas**



Liderazgo



Negociación

¿Por qué deberías hacer este diplomado?

Responde a la necesidad de gerentes comerciales de combinar metodologías de liderazgo y negociación con herramientas avanzadas de analítica de datos e IA para optimizar la toma de decisiones y potenciar la productividad de equipos en entornos competitivos.

¿Para quién es este diplomado?

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.

¿Cuál es el contenido del diplomado?

Módulo 1:

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 2:

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 3:

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 4:

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 para optimizar estrategias y recursos comerciales.

Módulo 5:

Negocios en Digital

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

Módulo 6:

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 7:

Selección, Inducción y Capacitación de Vendedores

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

Módulo 8:

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 9:

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 10:

Ventas y negociación comercial

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

Módulo 11:

Neuroventas

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



¿Quiénes son los docentes expertos?

Rodrigo Jiménez Ordóñez

Experto en gestión empresarial, coaching y liderazgo comercial estratégico.

Hernando Casas

Experto en marketing, alta dirección empresarial y coaching ejecutivo.

Néstor Díaz Granados

Consultor internacional en gerencia estratégica, mercadeo y administración empresarial.

Olga Tibaduiza

Especialista en marketing comercial, coaching ejecutivo y desarrollo de equipos.

Daniel Castro

Líder en neuromarketing, neuromanagement y estrategias comerciales innovadoras.

Newman Gutiérrez

Experto en planeación estratégica, ventas empresariales y pronósticos comerciales.

Fernando Pombo Cajiao

Mentor en mercadeo estratégico, ventas y fidelización de clientes.

Camilo Caycedo

Especialista en administración financiera, mercadeo y gestión de agronegocios.

Ramiro Parias

Experto en marketing digital, eBusiness y estrategias de redes sociales.

Juan Carlos Jiménez

Consultor en marketing estratégico, ventas y transformación digital empresarial.

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.



VIGILADO MINEDUCACIÓN



Con el **CESA** aprende a lo largo de tu vida

Credencial Digital
CESA

Docentes Expertos

Flexibilidad

Programas

Rutas de Aprendizaje

Bootcamps

Diplomados



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

300 463 7999



cesa.edu.co



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



[CESA](https://www.linkedin.com/company/CESA)



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