

Curso presencial

Dirección Comercial:

Acelerando las Ventas del Negocio



Sé lo que el mundo necesita.

TEMÁTICA	SESIÓN	FECHA	HORARIO COLOMBIA	HORA	MODALIDAD	PROFESOR
Bienvenida		viernes, 06 de marzo de 2026	5:00 p.m. a 6:00 p.m.	1	Presencial	Dirección del programa
Conocimiento y análisis del mercado • Conocimiento actualizado del mercado / herramientas tecnológicas • Pensamiento estratégico • Proceso estratégico comercial • La dirección comercial: Enfoque estratégico • El director comercial: Rol • Diagnósticar la gestión comercial de la empresa en el mercado	1	viernes, 06 de marzo de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
	2	miércoles, 11 de marzo de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	
Toma de decisiones • Diseñar propuesta de valor • Generar modelos de negocios • Enfoque en el cliente	3	viernes, 13 de marzo de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Daniel Rojas
Planeación comercial • Establecimiento de objetivos y metas • Formulación de estrategias y tácticas comerciales para desarrollar los clientes actuales y atraer nuevos clientes • Medición del plan Organización • Estructura organizacional del área comercial • Tamaño y composición de la fuerza comercial	4	miércoles, 18 de marzo de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
	5	viernes, 20 de marzo de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	
Dirección de la fuerza comercial • Definición de competencias • Atracción y selección de talento • Compensación • Medición de la productividad • Relacionamiento efectivo con el cliente	6	miércoles, 25 de marzo de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Juan Carlos Escobar
	7	jueves, 26 de marzo de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	
	8	viernes, 27 de marzo de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	
Ejecución • Nuevo Funnel / embudo de ventas • Venta B2B y B2C: Enfoque • Venta con valor • Multicanalidad y Omnipresencia • E-commerce y uso de la tecnología en la venta • Servicio al cliente	9	miércoles, 08 de abril de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
	10	viernes, 10 de abril de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Daniel Rojas
Evaluación • KPI's / Indicadores de gestión comercial • Estado de resultados • Rentabilización del negocio						
Habilidad gerencial: Comunicación	11	miércoles, 15 de abril de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Marcela León
Habilidad gerencial: Negociación	12	viernes, 17 de abril de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Maria Isabel Ordúz
Presentación del proyecto de dirección comercial desarrollado a través del curso	13	miércoles, 22 de abril de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
		viernes, 24 de abril de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.			

