

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 <ul style="list-style-type: none"> Conocimiento actualizado del mercado / herramientas tecnológicas Pensamiento estratégico Proceso estratégico comercial La dirección comercial: Enfoque estratégico El director comercial: Rol Diagnosticar 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 <ul style="list-style-type: none"> 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
<ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 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	
<ul style="list-style-type: none"> Gerencia de territorios CRM / Gerencia de clientes Gerencia de cuentas clave / KAM 	9	miércoles, 08 de abril de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
Ejecución <ul style="list-style-type: none"> Nuevo Funnel / embudo de ventas Venta B2B y B2C: Enfoque Venta con valor Multicanalidad y Omnicanalidad Ecommerce y uso de la tecnología en la venta Servicio al cliente 	10	viernes, 10 de abril de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Daniel Rojas
Evaluación <ul style="list-style-type: none"> 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	María Isabel Orduz
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.			

39

Duración: 44 horas (39 horas de sesiones y 5 horas de trabajo individual)

NOTA: ESTE CRONOGRAMA ESTÁ SUJETO A CAMBIOS EN SUS FECHAS, CONTENIDO Y PROFESORES

