

Programa **presencial**

Dirección Comercial: Acelerando las Ventas del Negocio



Sé lo que el **mundo necesita**.

TEMÁTICA	SESIÓN	FECHA	HORARIO COLOMBIA	HORA	MODALIDAD	PROFESOR
Bienvenida		martes, 18 de agosto de 2026	5:00 p.m. a 6:00 p.m.	1	Presencial	Dirección del programa
Pensamiento estratégico en la Dirección comercial. • Pensamiento estratégico • Proceso estratégico comercial • La dirección comercial: Enfoque estratégico • El director comercial: Rol • Inteligencia Artificial en la Dirección comercial. - Generación de Prompts.- Usos en la gestión comercial.- Agentes comerciales	1	martes, 18 de agosto de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
Funnel de ventas, prospección, Identificación de territorios prósperos, Definición de ICP, Automatización.	2	jueves, 20 de agosto de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Angela Martinez
Dirección comercial potenciada con IA - Usos en la gestión comercial.- Agentes comerciales	3	martes, 25 de agosto de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
Diagnóstico situacional e identificación de oportunidades	4	jueves, 27 de agosto de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
Toma de decisiones. Enfoque en valor • Diseñar propuesta de valor • Generar modelos de negocios3	5	martes, 01 de septiembre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Angela Martinez
Estrategia comercial • Establecimiento de objetivos y metas • Formulación de estrategias y tácticas comerciales para desarrollar los clientes actuales y atraer nuevos clientes • Estructuración del plan comercial	6	jueves, 03 de septiembre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	6	Presencial	Gustavo King
	7	martes, 08 de septiembre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.			
Dirección de la fuerza comercial • Definición de competencias • Atracción y selección de talento • Compensación • Medición de la productividad • Relacionamiento efectivo con el cliente	8	jueves, 10 de septiembre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	9	Presencial	Juan Carlos Escobar
	9	martes, 15 de septiembre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.		Presencial	
	10	jueves, 17 de septiembre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.		Presencial	
• Gerencia de territorios • CRM / Gerencia de clientes • Gerencia de cuentas clave / KAM	11	martes, 22 de septiembre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
Habilidad gerencial: Comunicación	12	jueves, 24 de septiembre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Marcela León
Ejecución • Venta B2B y B2C: Enfoque • Venta con valor • Multicanalidad y Omnicanalidad • Ecommerce y uso de la tecnología en la venta • Servicio al cliente	13	martes, 29 de septiembre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Angela Martinez
Habilidad gerencial: Negociación	14	jueves, 01 de octubre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Marcela León
Presentación del proyecto de dirección comercial desarrollado a través del curso	15	martes, 06 de octubre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
	16	jueves, 08 de octubre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.			

45

Duración: 45 horas

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