

Dirección Comercial:

Acelerando las Ventas del Negocio



Sé lo que el mundo necesita.

TEMÁTICA	SESIÓN	FECHA	HORARIO COLOMBIA	HORA	MODALIDAD	PROFESOR
Bienvenida		viernes, 18 de septiembre 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	viernes, 18 de septiembre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
Dirección comercial potenciada con IA - Usos en la gestión comercial.- Agentes comerciales	2	sábado, 19 de septiembre de 2026	9:00 a.m. a 12:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
Diagnóstico situacional e identificación de oportunidades	4	sábado, 19 de septiembre de 2026	1:00 p.m. a 4:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
Funnel de ventas, prospección, Identificación de territorios prósperos, Definición de ICP, Automatización.	3	martes, 29 de septiembre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Virtual	Paola Laguna
Toma de decisiones. Enfoque en valor • Diseñar propuesta de valor • Generar modelos de negocios	5	jueves, 01 de octubre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Virtual	Daniel Rojas
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	miércoles, 07 de octubre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	6	Virtual	Gustavo King
	7	viernes, 09 de octubre 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	martes, 13 de octubre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	9	Virtual	Juan Carlos Escobar
	9	jueves, 15 de octubre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.		Virtual	
	10	martes, 20 de octubre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.		Virtual	
• Gerencia de territorios • CRM / Gerencia de clientes • Gerencia de cuentas clave / KAM	11	miércoles, 21 de octubre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Virtual	Gustavo King
Habilidad gerencial: Comunicación	12	martes, 27 de octubre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Virtual	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	jueves, 29 de octubre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Virtual	Daniel Rojas
Habilidad gerencial: Negociación	14	martes, 03 de noviembre de 2026	6:00 p.m. a 9:00 p.m.	3	Virtual	Marcela León
Presentación del proyecto de dirección comercial desarrollado a través del curso	15	sábado, 28 de noviembre de 2026	9:00 a.m. a 12:00 p.m.	3	Presencial	Gustavo King
	16		1:00 p.m. a 4:00 p.m.			
				45		

Total horas: 50 horas (45 horas de clase y 5 horas de trabajo individual)

NOTA: ESTE PROGRAMA ES SUJETO A CAMBIOS TANTO EN FECHAS COMO EN SU CONTENIDO