DIPLOMADO
EN GERENCIA Y SUPERVISIÓN DE VENTAS

edan
Escuela de Administración de Negocios de Educación Superior

next

102 horas

DIRIGIDO A:
Este curso está dirigido a Gerentes de Ventas, Gerentes Comerciales, Supervisores de Ventas, Jefes de Ventas, Ejecutivos Comerciales, Emprendedores, Propietarios de Empresas y Personas interesadas en profesionalizarse en el nivel más elevado para lograr el éxito en las ventas

DURACIÓN:

7 meses

HORARIO: clases online 19:00 a 21:30 hs, clase presencial 18:00 a 21:00 hs.

DÍAS DE CLASES:
clases online: miércoles
clase presencial: lunes

JUSTIFICACIÓN

En la actualidad, el mercado se ha vuelto complejo y muy competitivo debido a la diversidad, en el contexto de los productos, bienes y servicios y también, como consecuencia de la globalización que genera una competitividad exigente, la cual es medida y evaluada con parámetros internacionales.

La ESCUELA DE VENTAS con genuino interés por el plantel de ejecutivos comerciales de las empresas, desea contribuir con la formación, capacitación y liderazgo de los mismos, de manera a que desarrollen las competencias profesionales en esta área.

OBJETIVOS GENERALES

Desarrollar conocimientos actualizados, técnicas y métodos de última generación que posibiliten el cambio de modelo mental y la gestión de las fuerzas de venta de las empresas.

Profesionalizar al área con un soporte institucional sólido, tanto a la Fuerzas de Ventas, así como a los niveles Superiores del Área como Supervisores y Gerentes, con la finalidad de que asuman el liderazgo que les corresponde en el posicionamiento de la empresa.

Crear una Organización de Profesionales del Área de Venta, dentro del cual puedan intercambiar experiencias, conocimientos e ideas, generando un espíritu y una moral de equipo.

Aprender a llevar a la práctica todas las herramientas desarrolladas y sobre todo, introducir los pasos del cambio personal, actitudinal y emocional, para posicionarse como un profesional capaz, eficiente, y empático, en el mundo de los negocios de cualquier rubro

METODOLOGÍA A UTILIZARSE

La metodología será dinámica y participativa, posibilitando el aporte de ideas, sugerencias, interrogantes por parte de los participantes; todo esto utilizando la tecnología de educación a través de plataformas de transmisión (ZOOM)

Se hará uso de estudios, análisis y resolución de casos prácticos proveídos por el profesor o por los alumnos, ejercicios de rol play, dinámica de grupos para generar herramientas en sinergia grupal. Así también se hará uso de las exposiciones y plenarias, en la cual todos pueden participar con sus ideas y experiencias.

CRONOGRAMA DE MÓDULOS

Habilidades Gerenciales para Gerentes

El objetivo de este tema es el de desarrollar no solo conocimientos y las nuevas tendencias de la Gerencia Moderna, sino las actitudes que posibiliten el nuevo cambio de paradigmas. Se delineará los aspectos claves tradiciones del proceso de Planificación, Dirección, Organización Coordinación y Control con las nuevas tendencias en estos ámbitos.

El concepto moderno de Gerencia. El gerente es un entrenador de Equipos. El Cambio del modelo de Autoridad y Control por el modelo de Motivación y Compromiso. La generación de Sinergias a partir del compromiso con los objetivos. El Cambio como Norma. La motivación como una conversación interna. Cualidades a desarrollar por un Coach efectivo. Cambiar la competencia por la Colaboración en el Coaching de Equipos

Lic. Máster Gabriel Giussani

- Máster en Dirección de Empresas (MBA), IAE -Instituto de Altos Estudios Empresariales, Buenos Aires-Argentina

- Licenciado en Ciencias de la Computación, UBA Universidad Nacional de Bs. As.

- Especialista en diseño e implementación de estrategias exitosas (foco en marketing y ventas)

- Gran experiencia en Lanzamiento y posicionamiento de nuevos servicios/productos, así como en el desarrollo de nuevos canales

- Ha liderado múltiples empresas, mediante la motivación de sus recursos humanos y la administración de recursos técnicos

También tiene experiencia de reconversión de empresas, Start-ups, y coaching de los equipos involucrados.

16, 23, 30 de marzo, 6, 20, 27 de abril
Clase presencial 2 de mayo

Métricas de Ventas

Estamos ante un contexto incierto y el momento de optimizar las decisiones.

Para esto es necesario tener información y métricas para realizar la mejor toma de decisiones.

Es importante definir qué se debe medir en base a los objetivos que tenemos planteados

Lic. Marcos Tatijewski

- Psicólogo con especialización en Gestión del Conocimiento, Experiencia del Cliente e Innovación.

- Certificado en Aprendizaje Experiencial y Juego Serio.

- Pionero en la Gestión de la Innovación en nuestro mercado, hizo parte del equipo fundador del primer proveedor de Internet de Paraguay (Planet) en el año 1995. Como Director de Emprendedurismo Sostenible de “Enlace – Fundación AVINA”,

- Precursor en el desarrollo de la cultura emprendedora de base tecnológica, por medio de eventos tales como e-Business Bootcamp, Desafío Enlace (concurso de planes de negocios) y Desafío Sebrae (simulación empresarial para universitarios).

Disertante invitado en eventos empresariales en más de 15 países de América y Europa.

4, 11, 18, 25 de mayo, 1 de junio
Clase presencial 6 de junio

Ventas Estratégicas

En este Modulo se desarrollará elementos técnicos, teóricos y prácticos con la visión del Marketing Estratégico, es decir un paso importante antes del Marketing Operacional. Abarca el desarrollo del Marketing Estratégico en el contexto empresarial. El Marketing y la satisfacción de las necesidades. Análisis de necesidades conforme la segmentación. El mercado referencial y el análisis de la Competitividad. Las Estrategias de desarrollo. El lanzamiento de nuevos productos y servicios Las decisiones estratégicas de Distribución, de Precio. Las decisiones estratégicas de Comunicación. Elementos claves de la Venta estratégica. Tipos de compradores Señales de Peligro. La falta de información. Las influencias sin contactar. Las influencia nuevas .Algunos gráficos de crecimiento de las ventas.

Ing. Luis Cornejo

- Nacionalidad Chilena - Ingeniero Comercial.
- Diplomado en Administración de Negocios - Posgraduado en Marketing.
- Consultor de Empresas en Chile y Paraguay- Consultor de Negocios para Banefe Banco Santander.
- Asesor de la Asociación de Municipalidades Rurales de la 4ta Región Chile.
- Asesor de la Cámara de Comercio y Turismo de la Serena.

Profesor de Marketing, Negociación, Comercialización, Economía y Administración.

8, 15, 22, 29 de junio
Clase presencial 4 de julio

Técnicas de Planificación, Gestión y Control

La finalidad de esta actividad es lograr que el participante conozca las herramientas para planificar las Ventas, considerando que es un conjunto de actividades previas a la ejecución de la misma. Se desarrollaran acciones ligadas con la planificación del producto o del servicio tales como la investigación, la demostración del producto, envase, etiquetas, servicios de postventas. Aspectos ligados con el Mercado como los momentos de introducción del producto o los servicios, dimensiones del mercado, características, tendencias y canales. Búsqueda de la información necesaria. Pronóstico y Predicción de Ventas. Previsión de Ventas. Algunos métodos de previsión de Ventas.

Ing. Máster Rafael Pineda:

- Ingeniero Comercial con especialización en Marketing. (Universidad Americana; Asunción, Paraguay)
- MBA en el IDE (Instituto de Desarrollo Gerencial; Guayaquil, Ecuador)
- Postgrado en Desarrollo Gerencial (Universidad Torcuato Di Tella; Buenos Aires, Argentina)

Gerente de Marketing y Ventas en ARCOR del Paraguay

6, 13, 20, 27 de julio, 3 de agosto
Clase presencial 8 de agosto

Negociación Comercial y Toma de Decisiones

La Negociación basada en Intereses. Concepto. Proceso. Personas. Procesos y Propuestas. Las emociones definen los dominios de acción. Intereses. Opciones. Criterios Objetivos y la identificación de las mejores alternativas de Acuerdo.(MAAN).

Contador Manuel Soto

- Profesional de retail en áreas de Operaciones y Desarrollo, con más de 25 años de experiencia en cargos ejecutivos en grandes y medianas empresas en Chile, Paraguay y Perú, participando en todas ellas en sus Planes Estratégicos.

- De formación Contador Auditor, con Post Grados en: Dirección Estratégica de Empresa, Universidad del Pacífico, Lima, Perú. Dirección en Gestión de Negocios, Universidad Adolfo Ibañez, Santiago de Chile. Diploma en Gestión de Operaciones, ESAN, Lima, Perú

- Otros estudios y Programas de Capacitación: Programa para Ejecutivos, Strizzi & Asoc para Cencosud: Los Negocios y El Cambio. Programa Harvard Bussines Review para Unimarc: Enfocarse en el Cliente; Pensando e implementando Estratégicamente.

- Experiencia como relator en Seminarios dirigidos a ejecutivos de empresa de Retail, con Humana Consultores. Experiencia como relator en Pre Grados, de la Universidad del Desarrollo, Operaciones Retail

10, 17, 24, 31 de agosto, 7 de septiembre
Clase Presencial 12 de septiembre

Transformación Digital

Enfrentadas las empresas a la acelerada evolución y desarrollo de los mercados, donde los cambios se generan cada vez con mayor rapidez, por una parte; y por otra en un histórico entorno competitivo dinámico y agresivo, en que los consumidores también se han desarrollado y evolucionado en forma paralela y junto ello las presiones del macro y supra entorno de la globalidad en los ámbitos sociales, culturales, políticos y económicos, hace que las organizaciones empresariales de todo los tamaños y diversas industrias tengan la obligación de adaptarse y muchas veces anticiparse para lograr sus objetivos de participación de mercado, rentabilidad y en definitiva sobrevivir.

Todo esto marcado por el impacto de las nuevas tecnologías en las diferentes perspectivas económicas, sociales, comerciales y humanas en la organización. Por lo tanto, se hace necesario y obligatorio revisar los modelos de negocio que involucran todos los procesos y estrategias, no solo adaptando o sistematizando, sino que directamente transformarlos para competir en un entorno cambiante, que significan grandes desafíos, pero de igual forma, grandes oportunidades.

Lic. Marcos Tatijewski

- Psicólogo con especialización en Gestión del Conocimiento, Experiencia del Cliente e Innovación.

- Certificado en Aprendizaje Experiencial y Juego Serio.

- Pionero en la Gestión de la Innovación en nuestro mercado, hizo parte del equipo fundador del primer proveedor de Internet de Paraguay (Planet) en el año 1995. Como Director de Emprendedurismo Sostenible de “Enlace – Fundación AVINA”,

- Precursor en el desarrollo de la cultura emprendedora de base tecnológica, por medio de eventos tales como e-Business Bootcamp, Desafío Enlace (concurso de planes de negocios) y Desafío Sebrae (simulación empresarial para universitarios).

Disertante invitado en eventos empresariales en más de 15 países de América y Europa.

14, 21, 28 de septiembre, 5 de octubre
Clase Presencial 10 de octubre

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Se utilizará un Sistema de evaluación de Procesos, en el cual los Profesores de cada módulo evaluarán teniendo en cuenta los siguientes criterios:

- Asistencia a clases
- Participación en clase
- Trabajos Grupales o Individuales
- Examen o Trabajo Final

INVERSIÓN DEL CURSO

La inversión total del curso es:

Gs. 7.500.000
(Guaraníes siete millones quinientos mil).

Incluye: honorarios del instructor, materiales de apoyo para el seguimiento de las clases, cuenta de office 365.

CERTIFICADO OTORGADO

Para acceder al certificado es requisito fundamental participar al 70% de las clases online.
Aquellos que hayan cumplido a satisfacción con todos los requisitos académicos, reciben el Diploma en Gerencia y Supervisión de Ventas, otorgado por la Escuela de Administración de Negocios (EDAN) y Consultora Next

edan

Escuela de Administración de Negocios
de Educación Superior

next