

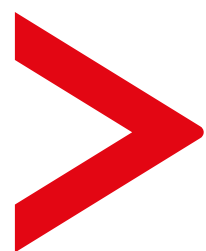
ADMISIÓN **2023**

CURSO GESTIÓN COMERCIAL Y DE VENTAS

POSTGRADOS Y EDUCACIÓN CONTINUA



> IR POR MÁS



GESTIÓN COMERCIAL Y DE VENTAS

La gestión comercial no solo se basa en la experiencia individual de cada vendedor, ya que en ella se ven involucrados conocimientos que apuntan a lograr un correcto registro, control y optimización de los procesos de ventas y de la atención al cliente que, posteriormente, se constituyen a base de un programa de trabajo.

De cierta forma, aprender de gestión comercial a través de la experiencia podría tomar más tiempo que adquiriendo estos conocimientos a través del estudio. Esto, con el fin de llevar dicho aprendizaje a la práctica. En este curso podrás aplicar técnicas, modelos de ventas y herramientas claves para desarrollar habilidades que permitan una gestión comercial efectiva, coherente con la estrategia de la organización, considerando las características y particularidades de los clientes para el logro de los objetivos de la empresa.



OBJETIVO DE APRENDIZAJE

Podrás aplicar técnicas, modelos de ventas y herramientas claves para desarrollar habilidades que permitan una gestión comercial efectiva, coherente con la estrategia de la organización considerando las características y particularidades de los clientes para el logro de los objetivos de la empresa.

RAZONES PARA ESTUDIAR ESTE DIPLOMADO

1.

Serás capaz de gestionar eficientemente una cartera de clientes para obtener el máximo valor de ella.

2.

Podrás leer las características de los clientes para clasificarlos y, por lo tanto, ofrecer la respuesta más adecuada a sus necesidades.

3.

Te permitirá afrontar los principales desafíos a los que se enfrentan día a día profesionales como jefes de ventas o coordinadores.

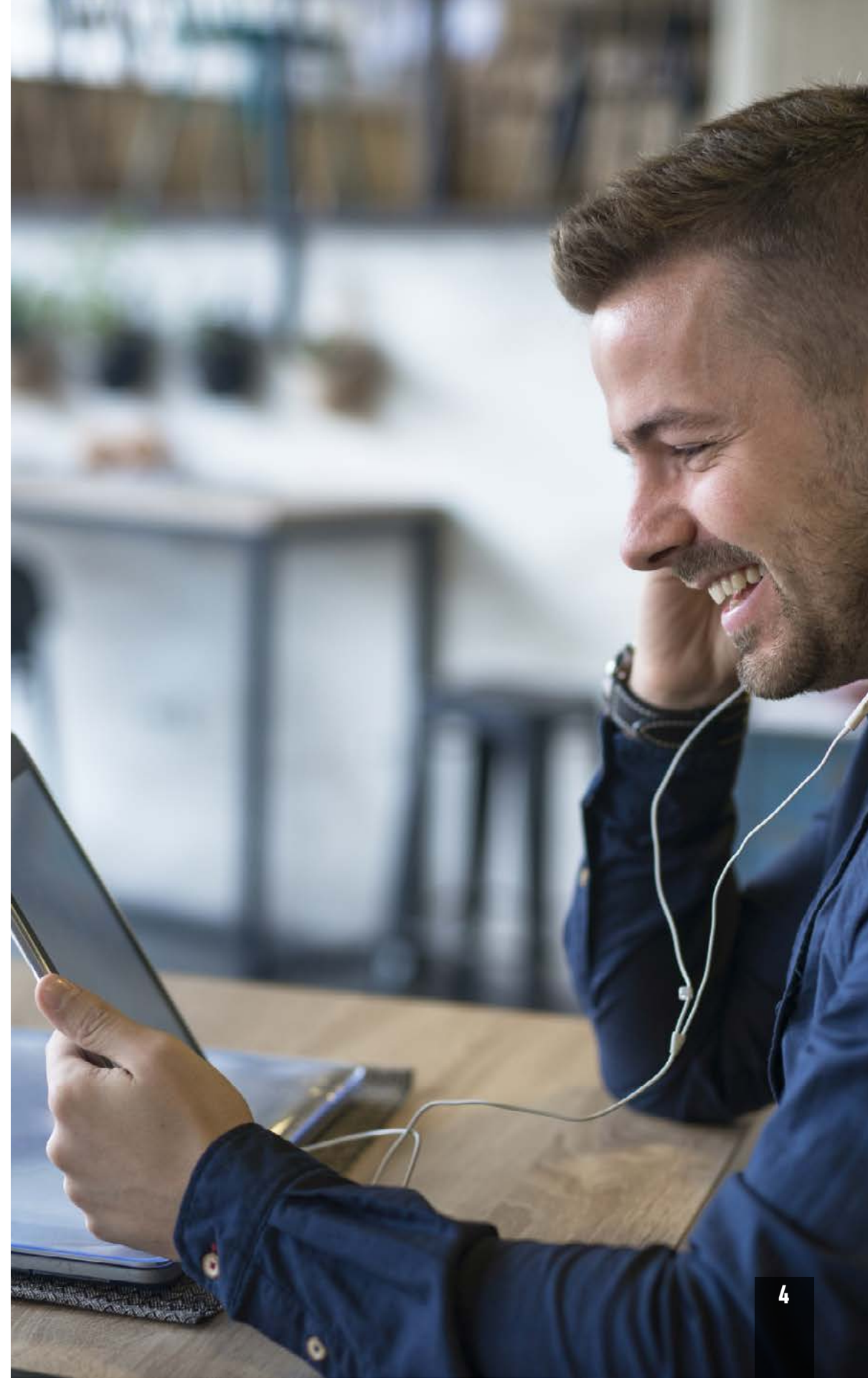
4.

El sector comercial siempre va a necesitar profesionales bien preparados.

ESTUDIA A TU RITMO DESDE CUALQUIER LUGAR

Con nuestra metodología online y semipresencial podrás estudiar a tu ritmo y desde cualquier lugar. Independiente del diplomado que escojas, cada uno de ellos está compuesto por cuatro cursos. Cada curso está compuesto de siete módulos online asincrónicos en plataforma CANVAS, junto con una clase intermedia online sincrónica con el o la docente del curso y una clase final de medio día en la Universidad de los Andes o bien, online sincrónica.

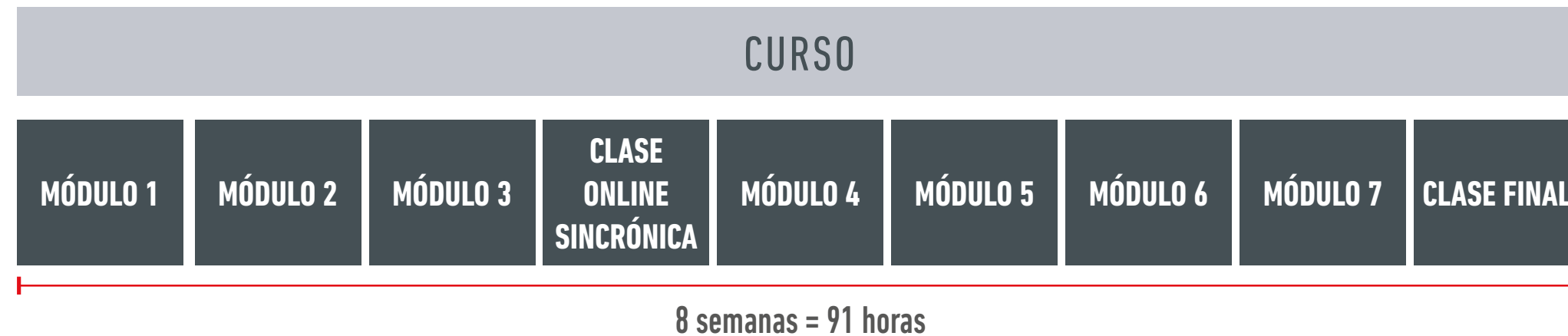
DIPLOMADO





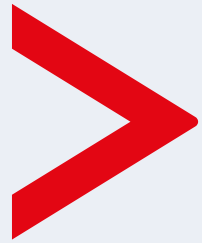
En la semana en que se publica el módulo cuatro de cada curso existe una sesión online sincrónica donde el o la docente hará un resumen de los tres primeros módulos, además de aclarar dudas y donde podrás compartir con tus compañeros. En la última clase presencial en la Universidad de Los Andes u online en vivo, podrás resolver tus dudas, compartir con tus compañeros y realizar alguna actividad que el o la docente indique, en caso de ser necesario.

7 MÓDULOS ONLINE ASINCRÓNICOS + **1 SESIÓN ONLINE SINCRÓNICA** + **1 SESIÓN PRESENCIAL (MODALIDAD SEMIPRESENCIAL) O EN VIVO - ONLINE (MODALIDAD ONLINE)**



Acompañamiento del estudiante

En tu proceso educativo contarás con un Tutor(a) y un Coordinador(a) de Servicios. El Tutor(a) responderá dudas sobre el contenido del curso, mientras que el Coordinador(a) de Servicios, responderá dudas que no sean de contenido, realizando acompañamiento y seguimiento de tu avance.



¿QUÉ SIGNIFICA EL ESTUDIO ONLINE ASINCRÓNICO Y SINCRÓNICO?

El estudio online asincrónico es un método de educación a distancia que te permite completar tus actividades de aprendizaje que no requiere conexión en tiempo real. Puedes completar tus actividades en tu propio tiempo, sin tener que sincronizar tu agenda con los demás estudiantes. Esto permite que te autorregules y controles el ritmo de tus estudios, tiempo y espacio. Te entregamos todas las herramientas necesarias y acompañamiento para que desarrolles tu aprendizaje al máximo.

El estudio online sincrónico es una modalidad en la que interactúas en tiempo real con el profesor y tus compañeros. Este tipo de modalidad la podrás utilizar en las clases intermedia y final de cada curso, en caso de que no puedas asistir a dichas clases, estas quedarán en la plataforma para su posterior utilización de manera asincrónica.



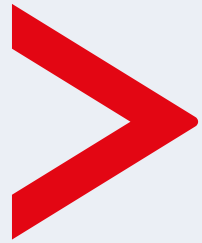
**CONTENIDO
ACTUALIZADO**
CON LOS MEJORES
DOCENTES



**ACTIVIDADES Y
FOROS**



**MATERIAL
DESCARGABLE**
DE CONTENIDOS



VENTAJAS DE CANVAS

CANVAS ofrece una variedad de herramientas y características que te ayudarán a completar con éxito el curso, entre ellas, tiene la capacidad de agregar contenido multimedia como imágenes, videos y presentaciones. Esto te permite mantener el interés y compromiso con los contenidos.

Así mismo, proporciona herramientas de colaboración como foros, grupos, mensajería instantánea y comentarios,

para ayudarte a trabajar junto a tus compañeros y compañeras de forma más eficiente.

Algunas de las universidades más prestigiosas del mundo que utilizan CANVAS son el MIT, la Universidad de Harvard, la Universidad de Stanford, la Universidad de Oxford y la Universidad de Cambridge, entre otras.



IMÁGENES



TEXTOS



VIDEOS



MATERIAL
DESCARGABLE



CONTENIDO DEL CURSO

MÓDULO 1

Fundamentos de la venta y habilidades del vendedor

Identificar los fundamentos teóricos de la gestión de ventas como un proceso estructurado y organizado para el cumplimiento de las normas y políticas de la empresa.

Reconocer las competencias y habilidades fundamentales para el desempeño como vendedor experto en personas para relacionarse de forma adecuada con el cliente.

Lecciones del módulo

- Fundamentos de la Venta
- Etapas de la venta
- Tipos de venta
- Habilidades relacionales
- Habilidades ejecutivas
- Habilidades comerciales

MÓDULO 2

Conocer al cliente: clave para el éxito comercial.

Distinguir los distintos tipos de clientes para desarrollar estrategias apropiadas de venta en forma y fondo para que le hagan sentido según características y rasgos particulares.

Lecciones del módulo

- Todos somos distintos
- Observar a las personas / clientes
- La necesidad de ajustar el discurso
- Los sentidos predominantes en la comunicación (visual, auditivo y kinestésico)
- Estilos de compra del cliente
- DISC (dominante, influyente, estable, concienzudo)
- Otros criterios de clasificación

MÓDULO 3

Desarrollo de la relación con el cliente.

Reconocer los factores claves que permiten una adecuada y efectiva relación profesional con el cliente como embajador de una marca.

Lecciones del módulo

- Definir el cliente ideal (buyer persona)
- Necesidad de pasar de la transacción a la relación
- Establecer una relación profesional
- Provocar recompra
- Buscar la fidelidad del cliente

MÓDULO 4

Etapas de la venta I

Distinguir las características de las fases o etapas de la venta desde la prospección a la presentación del producto para distintos tipos de clientes.

Lecciones del módulo

- Etapas de la venta
- Etapa 1: Prospección
- Etapa 2: Primer contacto
- Etapa 3: Calificación del cliente
- Etapa 4: Detección de necesidades
- Etapa 5: Presentación de producto

MÓDULO 5

Etapas de la venta II.

Distinguir las características de las fases o etapas de la venta desde el manejo de objeciones hasta la recompra para distintos tipos de clientes.

Lecciones del módulo

- Etapa 6: manejo de objeciones
- Etapa 7: negociación
- Etapa 8: cierre del negocio
- Etapa 9: seguimiento
- Etapa 10: recompra
- Objeciones de precio

MÓDULO 6

Venta transaccional, consultiva y relacional.

Identificar los distintos estilos de venta y estrategias apropiadas según necesidades y motivaciones de los clientes.

Lecciones del módulo

- Venta transaccional
- Venta relacional
- Venta consultiva
- Sping selling
- Vendedor desafiante

MÓDULO 7

Gestión de carteras.

Gestionar eficientemente una cartera de clientes para obtener el máximo valor de ella.

Lecciones del módulo

- Categorización de clientes
- Embudo de ventas
- Indicadores de gestión
- Buscando resultados superiores
- Gestión de equipos de venta
- Selección, motivación y liderazgo de equipos de venta

Sesión Presencial/Streaming

Sesión final con el profesor del curso, donde se abordarán los contenidos más importantes del curso y su aplicación.



CURSO CONDUCENTE A DIPLOMADOS

21 de marzo, 2023

30 de mayo, 2023

08 de agosto, 2023

10 de octubre, 2023

DIPLOMADO EN HABILIDADES COMERCIALES

Negociación y
Resolución de
Conflictos

**Gestión Comercial
y de Ventas**

Comunicación
Efectiva

Liderazgo en la
era digital

DIPLOMADO EN GESTIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES

Gestión de Equipos
de Alto Rendimiento

**Negociación y
Resolución de
Conflictos**

Gestión de
Personas

**Gestión Comercial
y de Ventas**



PROCESO DE POSTULACIÓN

1. Cumplir requisitos

- Copia de cédula de identidad o pasaporte.
- CV con experiencia laboral.
- Título profesional o técnico.
- **Extranjeros:** Deberán presentar el certificado de título profesional visado por el Consulado de Chile en el país de origen y por el Ministerio de Relaciones Exteriores en Chile (o apostillado).

2. Completar formulario de inscripción

Adjuntando los documentos requeridos

3. Revisión de antecedentes

4. Contar con un dispositivo y conexión a internet para acceder a tus cursos

5. Bienvenida de equipo uandes online

INFORMACIÓN GENERAL



**ARANCEL
CURSO**
UF14,1



**ARANCEL
DIPLOMADO**
UF52



CÓDIGO SENCE
En Trámite



MEDIOS DE PAGO
WEBPAY, Transferencia
Cheque, OC Empresa,
Entre Otros



**DURACIÓN
CURSO**
1 bimestres
(2.5 meses aprox)



**HORAS DE
ESTUDIO CURSO**
91 horas



HORARIO
Contenido disponible
24/7 en CANVAS



**REQUISITO DE
APROBACIÓN**
75% de asistencia
Calificación final igual
o superior a 4.0



**PONDERACIÓN
NOTA FINAL**
Parciales 60%
Final 40%

*Todos los programas están certificados académicamente por la Universidad de los Andes e impartidos por UA Blended. El orden de los cursos puede cambiar sin previo aviso. **La Universidad se reserva el derecho de no dictar el programa si no llega al número mínimo de alumnos.*



UANDES *online*



Universidad de
los Andes

ESCUELA DE
ADMINISTRACIÓN
DE SERVICIOS

INFORMACIÓN DE CONTACTO:

  **(+569) 7385 7985**

 contacto@uandesonline.cl

 [@uandes_online](https://www.instagram.com/uandes_online)

 [/UANDESonline](https://www.facebook.com/UANDESonline)

 [/company/UANDESonline](https://www.linkedin.com/company/UANDESonline)



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
ACREDITADA EN TODAS LAS ÁREAS
NIVEL DE EXCELENCIA | 6 AÑOS

Gestión Institucional, Docencia de Pregrado, Investigación,
Vinculación con el Medio y Docencia de Postgrado.
Hasta diciembre de 2028.

uandesonline.cl



> IR POR MÁS