

ADMISIÓN **2023**

DIPLOMADO EN GESTIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES

POSTGRADOS Y EDUCACIÓN CONTINUA



> IR POR MÁS



La Universidad de los Andes fue fundada en 1989, en Santiago de Chile, por un grupo de académicos y profesionales que quisieron dar inicio a un nuevo proyecto educativo, basado en el cultivo de un saber superior, la educación integral de los alumnos, la difusión del conocimiento a la sociedad y la vocación de permanencia en el tiempo. Está acreditada por 6 años, forma parte del CRUCH (Consejo de Rectores de Universidades Chilenas) desde 2019. En 2018 la UANDES se convirtió en la primera universidad chilena en implementar el prestigioso sistema de gestión de aprendizaje CANVAS.

La Universidad cuenta con **10 Facultades, 29 carreras de pregrado, más de 8.900 alumnos de pregrado, más de 2.100 estudiantes de postgrado, más de 1.600 académicos y más de 400 programas de Educación Continua.**

Además de un proyecto institucional sólido que abarca el propósito de la Universidad: Formación Académica, Investigación, Innovación, Extensión y Vinculación con el Medio.

**YAZMIN
CARVAJAL
RIQUELME**

DIRECTORA DE
DESARROLLO
UANDES ONLINE



“

Hoy les quiero dar la bienvenida a esta nueva etapa de sus procesos educativos, porque estamos seguros de que la educación es un hábito esencial para la formación integral de toda persona, y vehículo que nos permite alcanzar nuestro mayor desarrollo.

”

La modalidad online ha llegado para establecerse como un alternativa sólida de educación continua, que nos permite enfrentar un mundo en constante cambio, que además nos desafía y nos provoca incertidumbre. Esta realidad nos insta a estar preparados para enfrentar nuevos desafíos, a mantenernos vigentes, aprovechando todas las oportunidades que se nos presentan.

La mejor forma de generar certezas es actualizándose, recibiendo herramientas que puedan ser utilizadas de manera inmediata para aumentar las capacidades que permitan mejores niveles de productividad, garantizando una posición competitiva en el mercado laboral. Como estudiantes, ustedes tienen la misión de ser agentes de cambio en cada microcontexto, cultivando el aprendizaje continuo para enfrentar cada desafío que el mundo profesional les presente.

Por último, les invito a revisar en detalle este material para informarse acerca de la metodología y contenidos que se abordarán en el diplomado.



CUERPO DOCENTE DE EXCELENCIA

**DESARROLLAMOS
CONTENIDOS CON **LOS
MEJORES ACADÉMICOS****

Cada uno de los académicos de la Universidad de los Andes es especialista en sus temáticas, con amplia experiencia en el mundo empresarial y académico. Formados en las mejores universidades de Chile y el mundo, con una visión global, diversa y completa del mundo de los negocios.

El 75% de los profesores cuenta con grado académico superior (Doctorados, Magísteres y especialidades médicas y odontológicas).

Los contenidos desarrollados están actualizados e incluyen casos con ejemplos reales conocidos a nivel nacional e internacional, que permiten crear y desarrollar criterios de negocios.



DIPLOMADO EN GESTIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES

La gestión de equipos comerciales es clave para el éxito de las organizaciones, ya que son estos quienes tienen en sus manos la posibilidad de lograr las metas de ventas y, por ende, los objetivos financieros de la empresa. Por eso, es vital contar con líderes que sean capaces de gestionar a estos equipos y lograr su máximo rendimiento.

En el Diplomado en Gestión de Equipos Comerciales, se entregarán herramientas de gestión de equipos y personas, de negociación y resolución de conflictos, y de gestión comercial y de ventas para fortalecer eficientemente a los equipos comerciales de alto rendimiento. Además, busca aplicar técnicas, modelos de ventas, entregar herramientas y habilidades que permitan una gestión comercial efectiva, tanto para el líder de ventas como para los integrantes de los equipos.



OBJETIVO DE APRENDIZAJE

El Diplomado tiene como propósito que quienes lideren equipos comerciales, puedan gestionarlos de la manera más eficiente posible, a través de herramientas de negociación que les permitan construir relaciones colaborativas, reducir y solucionar posibles conflictos, junto con la aplicación de modelos para lograr un alto desempeño y rendimiento, incrementando su valor y eficiencia dentro de la organización.

RAZONES PARA ESTUDIAR ESTE DIPLOMADO

1.

La gestión comercial de ventas busca el desarrollo de los negocios de la empresa en el mercado, al mismo tiempo que busca la satisfacción del cliente.

2.

Este programa te permitirá mejorar la planificación, ejecución y evaluación de las actividades del área comercial.

3.

Adquirirás herramientas para que tus equipos estén en sintonía con otras áreas de la empresa con un rol preponderante de ventas.

4.

Mejorar la gestión de ventas mejorará, a su vez, la experiencia de tus equipos y la de tus clientes.



DIRIGIDO A

Este diplomado está dirigido a personas con título profesional o técnico, que son o aspiran a ser jefes de venta y que buscan optimizar sus resultados comerciales, a través de una gestión de equipos efectiva.



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.

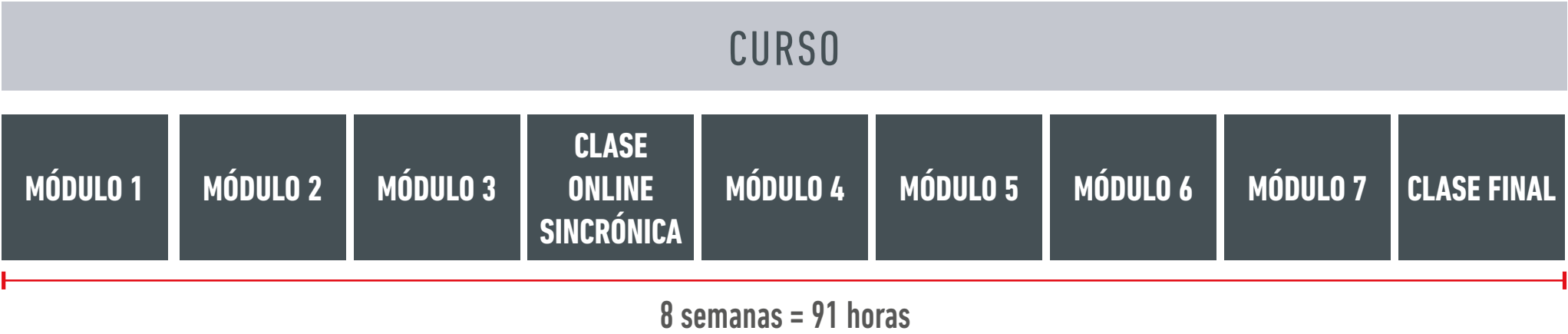
DIPLOMADO





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.

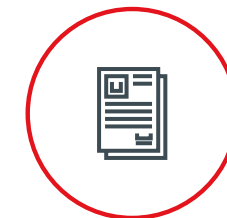
El estudio online sincrónico es una modalidad en la que interactúas en tiempo real con el profesor y tus compañeros. Este tipo de modalidad la podrás utilizar en las clases intermedia y final de cada curso, en caso de que no puedas asistir a dichas clases, estas quedarán en la plataforma para su posterior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



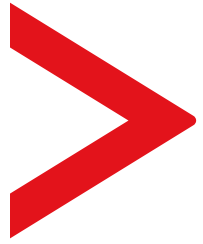
TEXTOS



VIDEOS



MATERIAL
DESCARGABLE



DIPLOMADO EN GESTIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES

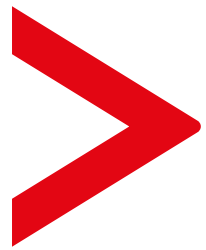
CURSOS QUE COMPONEN EL PROGRAMA

Negociación y
Resolución de
Conflictos

Gestión de Equipos
de Alto Rendimiento

Gestión de
Personas

Gestión Comercial
y de Ventas



NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Los conflictos y tensiones entre las personas son inevitables y están presentes en todos los dominios de nuestra existencia y de las organizaciones. De esta manera, surge la necesidad de interpretar el fenómeno de la negociación como una actividad humana que aprendemos y desarrollamos a lo largo de nuestras vidas y que se sostiene en la construcción de un espacio de relaciones efectivas, saludables y confiables en el futuro. Es por ello, que este curso está orientado a la entrega de conocimientos conceptuales y prácticos para reconocer hipótesis de posibles conflictos; técnicas básicas de negociación y resolución de estos; de igual forma, métodos institucionalizados para conocer los conflictos, ya sea prejudiciales (mediación) como judiciales.



MÓDULO 1

El Conflicto y la negociación.

Comprender el concepto de conflicto y todo lo relacionado al mismo para reconocerlo como oportunidad para el logro de objetivos en las organizaciones colaborativas.

MÓDULO 2

Tipos de negociación y sus distintos escenarios.

Reconocer la implicancia de los distintos escenarios de conflicto para el empleo de las diversas técnicas de negociación.

MÓDULO 3

Estrategias de negociación.

Identificar conceptos fundamentales y distintas estrategias para responder de forma efectiva en un proceso de negociación.

MÓDULO 4

Tácticas de negociación.

Identificar tácticas estratégicas que permitan alcanzar de forma efectiva acuerdos en el proceso de la negociación.

MÓDULO 5

La mediación, sus dimensiones y técnicas.

Reconocer las dimensiones de la mediación como forma de resolución de conflictos. Asimismo, identificarás las características del mediador para reconocer las diferentes tácticas a ejecutar en el proceso de mediación.

MÓDULO 6

Ámbitos de aplicación de la mediación.

Identificar los principales ámbitos de intervención de la mediación para reconocer su aplicación práctica

MÓDULO 7

Liderazgo, negociación a las que se enfrenta un líder y cómo resolver conflictos.

Podrás identificar aspectos fundamentales del liderazgo, las habilidades y funciones básicas, enfocados en el dominio de la comunicación y las relaciones, centradas en la negociación, con el propósito de solventar de forma colaborativa los diversos conflictos.

Sesión Presencial/Streaming.

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



GESTIÓN DE EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

En este curso se revisan los modelos y herramientas que se requieren en el desarrollo de equipos; su integración en los procesos organizacionales de cambio e innovación; y la función de líder en equipos profesionales. Esto supone tanto la revisión de la teoría esencial, como el trabajo en casos y ejercicios que permitan aplicar los modelos y herramientas en la práctica.

MÓDULO 1

Características de los Equipos de Alto Desempeño.

Identifica las características de un equipo de alto desempeño para reconocer los elementos de un plan de desarrollo.

MÓDULO 2

¿Cómo funcionan los diferentes tipos de equipos?

Identificar las características de un equipo, para reconocer los ámbitos que deben ser considerados en un plan de desarrollo para alinear y gestionar equipos de trabajo de alto desempeño.

MÓDULO 3

¿Cómo evaluar el desempeño individual?

Comprender el modelo de competencias conductuales que generen planes de desarrollo individuales para los

miembros del equipo de alto rendimiento.

MÓDULO 4

Integrando los equipos en el cambio organizacional.

Comprender cómo los procesos de transformación digital e innovación se relacionan con el trabajo de equipo.

MÓDULO 5

Liderazgo en equipo – Parte I.

Comprender técnicas de liderazgo para apoyar a un colaborador del equipo al que se le dificulta su integración.

MÓDULO 6

Liderazgo en equipo – Parte II.

Emplear técnicas de liderazgo para apoyar el análisis y la integración de niveles de análisis y puntos de vista.

MÓDULO 7

Negociación en equipos.

Aplicar técnicas de negociación en el proceso de trabajo en equipo para integrar distintos puntos de vistas en el análisis de problemas.

Sesión Presencial/Streamin.

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



GESTIÓN DE PERSONAS

El papel de las personas en las organizaciones empresariales ha cambiado mucho. En el siglo XIX y principios del XX, los empleados solo se consideraban trabajadores dedicados a trabajos mecánicos, sin valor agregado y de fácil reemplazo.

Posteriormente, surgió un nuevo concepto de Recursos Humanos, el cual consideraba a las personas como recursos importantes que deben ser administrados y organizados adecuadamente para ayudar a que la empresa funcione sin problemas.

En la actualidad, se han tomado más medidas. La mayoría de las empresas se dan cuenta de que, para tener éxito y mantener una ventaja competitiva, deben elegir sus equipos profesionales, y en la medida de lo posible, inspirarlos y potenciar sus talentos para tratar de mantener profesionales satisfechos, felices y que entreguen buenos resultados.

En esto se basa la importancia de saber gestionar el capital humano con un carácter estratégico, buscando incrementar su valor y eficiencia para lograr su misión a través del desarrollo de las personas y su alineamiento entorno a valores y a una visión compartida y conjunta.



MÓDULO 1

Las personas como estrategia organizacional.

Reconocer las estrategias de gestión personal y su vinculación con las estrategias organizacionales, para favorecer la eficiencia productiva y el clima interno de la compañía.

MÓDULO 2

Estructura y cargos.

Identificar las estructuras, descripciones y análisis de cargo de los puestos de trabajo que componen la organización para agilizar los procesos de esta.

MÓDULO 3

Reclutamiento, selección e inducción.

Identificar los procesos de reclutamiento, selección e inducción que les permitan contribuir al logro de los objetivos

profesionales y personales del talento humano en una organización.

MÓDULO 4

Formación y desarrollo.

Identificar los medios para detectar las necesidades de capacitación y así, incrementar sus competencias laborales.

MÓDULO 5

Compensaciones.

Comprender el rol estratégico y táctico de las compensaciones en la gestión de las personas para atraer y retener a personas talentosas en las organizaciones.

MÓDULO 6

Gestión del desempeño.

Comprender las herramientas fundamentales de la gestión del desempeño

para medir los progresos en la consecución de los objetivos de negocio de una organización.

MÓDULO 7

Tendencias en la gestión de personas.

Comprender las tendencias de la gestión de personas para identificar los procesos adaptativos necesarios a las nuevas formas de gestionar en contextos cambiantes.

Sesión Presencial/Streaming.

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



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.

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.

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.

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.

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.

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.

MÓDULO 6

Venta transaccional, consultiva y relacional.

Identificar los distintos estilos de

venta y estrategias apropiadas según necesidades y motivaciones de los clientes.

MÓDULO 7

Gestión de carteras.

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

Sesión Presencial/Streaming.

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



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
DIPLOMADO**
UF 52



**ALTA COBERTURA
SENCE**



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



**DURACIÓN
DIPLOMADO**
4 bimestres
(1 año aprox)



**HORAS DE ESTUDIO
DIPLOMADO**
364 horas
Totales



HORARIO
Contenido disponible
24/7 en CANVAS

*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

FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS
Y EMPRESARIALES

ESCUELA DE
PSICOLOGÍA

ESCUELA DE
ADMINISTRACIÓN
DE SERVICIOS

INFORMACIÓN DE CONTACTO:

  **(+569) 7385 7985**

 **contacto@uandesonline.cl**

 **@uandes_online**

 **/UANDESonline**

 **/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