

ADMISIÓN **2024**

# CURSO GESTIÓN COMERCIAL Y DE VENTAS

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 **9 Facultades**, **29 carreras de pregrado**, más de **8.900 alumnos de pregrado**, más de **2.100 estudiantes de postgrado**, más de **1.400 académicos** y tiene 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.



## DOCENTES 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.



## 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.

---





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)**



8 semanas = 91 horas

**CENTRADO EN EL ESTUDIANTE**

Los alumnos nunca estarán solos. Tenemos un equipo de Coordinación de Servicio que los acompaña durante todo su periodo de estudios. Realizan un seguimiento personalizado a cada uno de ellos y responden a todas sus consultas.

- Acompañamiento personalizado**  
Te brindamos asistencia en todas las consultas que tengas. Realizamos un seguimiento de tus estudios.
- Clases Online Asincrónicas**  
Plataforma CANVAS es usada por las principales Universidades del mundo: Harvard, MIT, Stanford, entre otras.
- Clases Presenciales u Online Sincrónicas**  
En el campus de la Universidad de los Andes o bien vía streaming donde podrás compartir con el docente y tus compañeros
- Certificación**  
Una vez terminado su proceso de estudios y habiendo aprobado los cursos, se obtiene la certificación de UANDES.



# ¿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 programa, entre ellas, tiene la capacidad de agregar contenido multimedia como imágenes, videos y presentaciones. Esto te permite un aprendizaje dinámico y comprometido con los contenidos.

Así mismo, proporciona herramientas de colaboración como foros, grupos, mensajería instantánea y comentarios, para ayudarte a trabajar junto a tus

compañeros 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.





# 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

Al realizar este curso y aprobar, puedes convalidarlo y optar por cualquiera de los siguientes diplomados:

## 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**

# CERTIFICACIÓN

Todos los alumnos que cumplan con los requisitos académicos de la Universidad de los Andes y aprueben satisfactoriamente su plan de estudios recibirán la certificación de la Universidad de los Andes.

La certificación es digital con firma electrónica.

Verificado y Firmado por

## ACEPTA

Certificados  
UANDES

Creado el: - N° Docto:  
Este documento es una representación de un documento original en formato electrónico. Para verificar el estado actual del documento, verifíquelo en <https://S.dec.cl>

Los certificados de Acepta cumplen con los estándares internacionales para firma electrónica, lo que no implica que sean compatibles con todos los software de visualización, no afectando ello en caso alguno la validez de la firma

Firma Avanzada

Firmante:  
Institución - Rol: UANDES - SecretariaGeneral  
Fecha de Firma:  
Auditoría Auténtica:  
Operador:

*P. Ureta*  
Pilar Ureta Lyon  
Secretaria General



# ¿COMO POSTULAR?



## ¿QUE DOCUMENTOS NECESITAS?

- Título profesional o técnico.
- Curriculum Vitae.
- Cédula de identidad vigente (por ambos lados) o pasaporte vigente en el caso de ser extranjero.

# INFORMACIÓN GENERAL



**ARANCEL  
DIPLOMADO**  
UF 14



**ALTA COBERTURA  
SENCE**



**HORAS DE  
ESTUDIO CURSO**  
91 horas



**HORARIO**  
Contenido disponible  
24/7 en CANVAS



**MEDIOS DE PAGO**  
WEBPAY  
Transferencia, Cheque,  
OC Empresa,  
PayPal, entre otros



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



*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](mailto:contacto@uandesonline.cl)



@uandes\_online   
/UANDESonline 

/company/UANDESonline  
/@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**