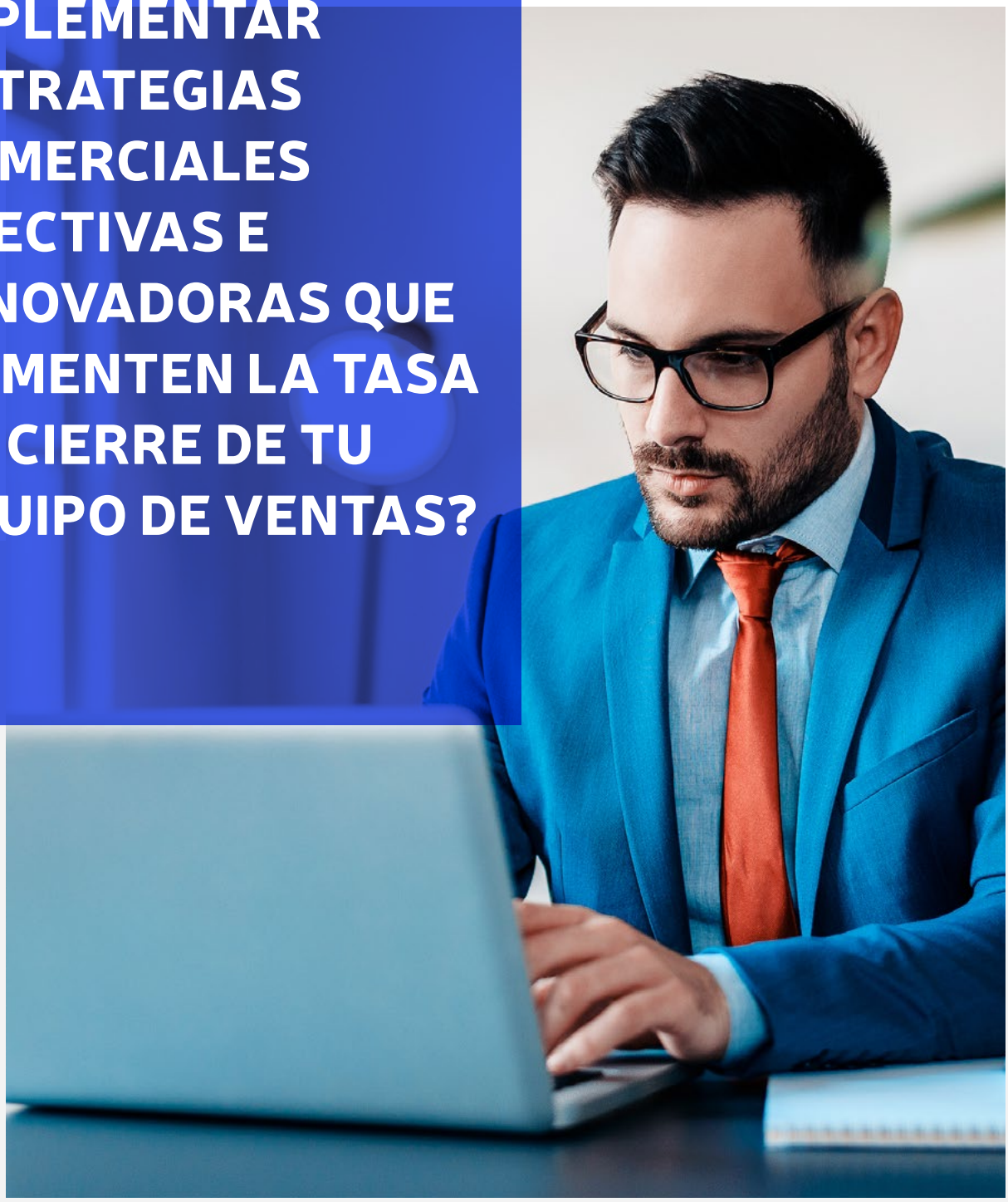
Tecnológico de Monterrey | Educación Continua

Modalidad en línea

DIPLOMADO

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS

¿TE GUSTARÍA IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS COMERCIALES EFECTIVAS E INNOVADORAS QUE AUMENTEN LA TASA DE CIERRE DE TU EQUIPO DE VENTAS?



OBJETIVO DEL
PROGRAMA

Con este diplomado en línea desarrollarás la capacidad de analizar las condiciones externas e internas de la empresa, así como identificar y potenciar sus ventajas competitivas para formular, implementar y evaluar las estrategias necesarias para posicionar exitosamente tus productos y/o servicios en el mercado.

DIRIGIDO A

Es ideal para líderes comerciales que tengan un equipo a su cargo. Son personas que tienen tres años o más de experiencia, con conocimientos intermedios de *business administration* (gestión empresarial) y que quieren encontrar nuevas maneras de fortalecer el departamento comercial para aumentar la rentabilidad de la empresa.

PERFIL DEL **PARTICIPANTE**

EDAD
PROMEDIO:

37 años

TOP 3 DE **ÁREAS ORGANIZACIONALES**

38% Desarrollo de negocios

13% Administración

7% Mercadotecnia, publicidad o relaciones públicas

TOP 3 DE **PERFILES PROFESIONALES**

31% Negocios y administración

21% Ingeniería industrial, mecánica y metalúrgica

14% Mercadotecnia y publicidad

NIVELES **ORGANIZACIONALES**

Dueños de empresas 10%

Directivos 23%

Gerentes 46%

Coordinadores 10%

Especialistas 10%

TAMAÑO **DE LA EMPRESA EN QUE LABORA**

Menos de 50 trabajadores 34%

De 51 a 200 trabajadores 21%

Más de 200 trabajadores 42%

ROI

ROI PARA EL **PARTICIPANTE**

En México, dependiendo de la industria, el perfil de director comercial reporta remuneraciones mensuales de hasta

$150,000 MXN*

54%

de nuestros egresados han obtenido una mejora en su estatus laboral o negocio a tres meses de su egreso.

**Hays, Análisis de Tendencias y Salarios, América Latina 2020*

ROI PARA LA **EMPRESA**

34%

Por problemas de gestión de tiempo, los representantes de ventas dedican solo el 34% de su tiempo a vender*.

85%

Las empresas que proporcionan una conexión emocional con los clientes superan el crecimiento de las ventas de sus competidores en un 85%*.

**Salesforce Research, State of Sales, Third Edition*

**Forbes*

DIFERENCIADORES

¿QUÉ HACE ÚNICO A **ESTE PROGRAMA?**

A diferencia de otros programas, este diplomado abarca una extensa variedad de temas que se discuten en tiempo real con los instructores por medio de interacciones digitales.

Podrás interactuar con expertos de forma sincrónica y asincrónica.

Aprenderás competencias estratégicas y competitivas claves para un director o gerente de ventas, no habilidades técnicas del vendedor.

Al terminar tu diplomado, obtendrás una insignia digital *blue* con tecnología *blockchain* para fortalecer tu currículum digital y demostrar tus habilidades de una manera rápida y segura en plataformas digitales.

¿CÓMO VIVIRÁS **TU APRENDIZAJE?**

- Materiales didácticos y de refuerzo
- Acompañamiento de tu instructor
- Foros de discusión
- Plataforma de aprendizaje virtual

PLAN DE **ESTUDIOS**

DURACIÓN **153** HORAS **9** MÓDULOS

01 DIAGNÓSTICO DEL AMBIENTE DE NEGOCIOS EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN | 19 HORAS

Identificarás las principales variables económicas que afectan a las empresas, analizarás el impacto sobre tus ventas y pronosticarás su comportamiento futuro.

1. Análisis del ciclo económico
2. Análisis de las variables macroeconómicas básicas en relación a las ventas
3. Análisis de la demanda y oferta
4. Sensibilidad de la demanda y estructuras de mercado
5. Determinación de los pronósticos histórico y de causa-efecto
6. Proyecto integrador T1

02 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA COMERCIAL | 16 HORAS

Formularás las mejores estrategias para posicionar exitosamente sus productos, servicios y marcas en el mercado, así como trazar un plan estratégico comercial, definir con claridad a los clientes, identificarás las ventajas competitivas de la empresa y aplicarás los modelos de análisis estratégico que han desarrollado las principales consultoras del mundo.

1. Planeación estratégica comercial
2. Introducción: identificación de tipos de clientes
3. Diseño de la estrategia de mercadotecnia
4. Posicionamiento y valor de marcas
5. Proyecto integrador T2

03 MERCADOTECNIA DIGITAL Y NUEVAS ESTRUCTURAS EN VENTAS

| 22 HORAS

Revisarás y rediseñarás la estructura organizacional de la empresa y de su área comercial con un enfoque dirigido al cliente y a partir de los procesos de innovación organizacional más recientes. Asimismo, dirigirás una transformación digital en el área comercial de la empresa a través de la implementación del *e-business*, *e-commerce* y la mercadotecnia digital.

1. Mercadotecnia digital
2. *E-commerce/E-business*
3. Estructuras tradicionales en ventas
4. Nuevas estructuras: cultura y rentabilidad
5. Proyecto integrador T3

04 OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS LOGÍSTICOS | 21 HORAS

Analizarás y administrarás los canales de distribución y gestionar integralmente la cadena de suministro, así como evaluar los territorios, diseñar las rutas, asignar el número de vendedores y establecer las cuotas de ventas.

1. Decisiones de distribución
2. Evaluación del territorio y cálculo de ruteo
3. Asignación de número de vendedores por zona
4. Proyecto integrador T4

05 DESARROLLO, DIRECCIÓN Y MOTIVACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS

| 14 HORAS

Revisarás los procesos de reclutamiento y selección, diseñarás un sistema de recompensas óptimo, promoverás la formación de equipos de trabajo exitosos y generarás la sinergia necesaria para crear las condiciones de motivación y trabajo ideales para el personal de ventas. Asimismo, confirmarás la importancia de la innovación y la creatividad en la economía y la sociedad actuales y podrás formular las estrategias necesarias para impulsar tu desarrollo en el área de ventas a través de herramientas tales como el *Customer Relationship Management* (CRM) y el *Sales Force Automation* (SFA).

1. Reclutamiento y selección de la fuerza de ventas
2. Entorno y motivación del área de ventas
3. Trabajo en equipo y sinergia para el servicio
4. Creatividad e innovación disruptiva
5. Proyecto integrador T5

06 LIDERAZGO | 16 HORAS

Conocerás y desarrollarás las habilidades necesarias para ejercer un liderazgo inspirador e instrumentar una adecuada gestión de los recursos humanos del área de ventas. Asimismo, podrás evaluar objetivamente el desempeño de la fuerza de ventas e implementar las herramientas apropiadas para tu desarrollo profesional y personal, tales como *empowerment* y *y coaching*. Adicionalmente, conocerás y aplicarás las principales técnicas y estrategias de negociación, especialmente la metodología de Harvard.

1. La cabeza comercial en su rol de mánager o de vendedor
2. Liderazgo
3. Valuación de la fuerza de ventas
4. Métodos de evaluación
5. *Empowerment*
6. *Coaching* gerencial y el factor humano
7. Técnicas y estrategias de negociación
8. Proyecto integrador T6

07 ADMINISTRACIÓN DE RELACIONES CON CLIENTES Y CALIDAD EN EL SERVICIO | 22 HORAS

Diseñarás, implementarás y medirás las estrategias necesarias para ofrecerle al cliente un servicio de calidad y una experiencia extraordinaria que aseguren su satisfacción total y su lealtad. Podrás también estimar el valor cuantitativo y cualitativo de los clientes y formular con ellos las estrategias que puedan incrementar dicho valor.

1. La orientación al mercado y sus implicaciones
2. Valor del cliente para la empresa
3. Desarrollando/Creando valor para el cliente
4. Administración de relaciones con clientes, creando/generando un CRM
5. Servicio al cliente y calidad en el servicio
6. Diseño de experiencias de servicio
7. Medición de la calidad en el servicio
8. Proyecto integrador T7

08 FINANZAS APLICADAS A VENTAS | 17 HORAS

Conocerás y medirás objetivamente el desempeño y rentabilidad de la empresa a través del análisis de tus estados financieros, razones financieras, del Valor Económico Agregado (EVA por sus siglas en inglés) y del comportamiento de los Indicadores Clave de Desempeño (KPI, por sus siglas en inglés) que se integran en tu Tablero de Control (*Balanced Scorecard*). Asimismo, podrás identificar el método más apropiado para determinar el presupuesto de ventas y administrar integralmente un Sistema de Información en Ventas (SIV) para la empresa.

1. La planeación financiera en las ventas: identificación de las variables financieras que afectan los procesos comerciales
2. Generación de valor financiero en las empresas
3. El estado de resultados orientado a la administración comercial profesional
4. Compensación de la fuerza de ventas y flujo de efectivo
5. Rentabilidad del mercado y *Balanced ScoreCard*
6. Determinación, control y evaluación de presupuesto de ventas
7. Proyecto integrador T8

09 ACREDITACIÓN DEL DIPLOMADO | 6 HORAS

¿POR QUÉ SOMOS EL MEJOR ALIADO PARA **TU DESARROLLO PROFESIONAL?**

Mejor universidad privada de México, QS University Rankings 2020

En el top 3 de las mejores universidades de Latinoamérica QS University Rankings: Latin America 2020

Universidad #1 en México en la opinión de los empleadores QS Graduate Employability Rankings 2020

Nuestros programas en línea y live están diseñados para potencializar tu experiencia de aprendizaje con el uso de herramientas digitales.

Aprende de la mano de expertos con grado de maestría y doctorado con gran trayectoria académica y laboral.

Vives un aprendizaje siempre significativo y aplicable a los retos de tu entorno laboral.

Tecnológico de Monterrey

¡APRENDE MÁS SOBRE TU PROGRAMA!

www.maestriasydiplomados.tec.mx

HAZ CONTACTO

800 044 01 86 | educacion.continua@itesm.mx