

Educación  
CONTINUA

UVM

DIPLOMADO

# Estrategia, Dirección Comercial y Ventas

En Línea | 6 meses

## Objetivo

- Desarrollar habilidades gerenciales y directivas en diversas áreas estratégicas, enfocadas al sector comercial, por medio de las cuales se generen nuevos negocios, con el uso de herramientas digitales y manejo eficaz de la fuerza de ventas dentro de una empresa o negocio.

## Antecedentes

- Los negocios han evolucionado radicalmente en el siglo XXI, en alcance global y primordialmente con la llegada del mundo digital, por lo tanto, las habilidades directivas y gerenciales dentro de una corporación o empresa se vuelven básicas para avanzar a la misma velocidad, en cuanto a definición de estrategias y sobre todo a la adaptación de nuevas maneras de hacerlo posible; es un reto grande para las personas que ocupan puestos de mando y ejecución de estrategias diariamente.
- Las habilidades que demandan las nuevas formas de hacer negocios deben estar alineadas a las nuevas tecnologías, tal y como lo demanda el mercado actual.
- El Diplomado en Estrategia Comercial persigue el desarrollo de diversas herramientas enfocadas a nuevos mercados, que intervengan en diferentes momentos de los procesos de la creación y operación de un negocio, para que en consecuencia se eleve la rentabilidad y se genere una mejor experiencia del usuario o cliente.

## Beneficios

- Obtendrás un panorama global comercial actual.
- Desarrollará las habilidades requeridas tanto propias como para su equipo de trabajo, sus aptitudes comerciales y financieras dentro de la organización.
- Implementación del proceso de venta en sus diferentes etapas, desde el área de promoción y publicidad del producto.
- Identificación de herramientas de negocio y digitales para la implementación de una estrategia comercial enfocadas a las necesidades del cliente.

## Este programa esta dirigido a...

- Directores comerciales
- Gerentes de ventas
- Ejecutivos de cuentas
- Project Managers
- Gerentes de Mercadotecnia
- Emprendedores comerciales
- Decision makers empresariales

# MÓDULOS

## 01 Estructura y perspectiva de los negocios.

Obtendrás un panorama comercial actual, identificando los principales aspectos que requiere para su accionar.

1. Evolución y contexto actual de los negocios.
2. Idea y propósito del negocio actual.
3. Identidad corporativa.
4. Análisis global y situacional.
5. Objetivos del negocio.
6. Generación de valor colectivo.
7. Liderazgo en los negocios

## 02 Dirección y planeación estratégica comercial.

Conocerás distintas estrategias comerciales que le permitan diseñar una metodología que abarque el proceso comercial.

1. Identidad: misión, visión y valores en la organización.
2. Planeación estratégica.
3. Diseño de indicadores.
4. Monitoreo.
5. Forecast.
6. Diseño e integración de estrategias.
7. Presentación de un plan estratégico.
8. Diseñando un plan estratégico (guía y elaboración)

# MÓDULOS

## 03 Gestión del capital humano en áreas comerciales.

Desarrollarás las aptitudes requeridas tanto propias como las de su equipo para habilitar sus skills comerciales dentro y fuera de la organización.

1. Estructura y procesos en la gestión del talento.
2. Atracción, desarrollo y retención.
3. Fidelización del capital humano.
4. Plan de vida y carrera.
5. Perfil del talento comercial.
6. Mapeo del puesto.
7. Competencias comerciales.
8. Acompañamiento en el desarrollo del líder comercial.

## 04 Marketing Digital.

Implementarás el proceso de venta en sus diferentes etapas desde el área de promoción y publicidad del producto, conociendo herramientas de Marketing digital para el posicionamiento de marca y producto.

1. Marketing integral.
2. Entorno y contexto digital.
3. Investigación y estrategia.
4. Plan de Marketing.
5. Herramientas digitales.
6. Redes Sociales.
7. Relaciones públicas.
8. Indicadores de desempeño.
9. Manejo del presupuesto de Marketing (análisis y rentabilidad).

# MÓDULOS

## 06 Visión financiera / Business Acumen.

Podrás operar desde la parte fundamental del proceso comercial relacionado al tema financiero como soporte del plan estratégico de la venta.

1. Manejo de la información.
2. Ventas, costos y gastos operativos.
3. Stakeholders.
4. Manejo de presupuesto de la división comercial.
5. Elaboración e interpretación de estados financieros.
6. Indicadores financieros y macroeconómicos.
7. Análisis financiero.

## 07 Creación y dirección de proyectos en la estrategia comercial.

Gestionarás la administración de los proyectos comerciales para el manejo de todos los factores relacionados con el proceso.

1. Gestión de proyectos.
2. Delegación y subsidiaridad efectiva.
3. Identificación de oportunidades.
4. Análisis de viabilidad.
5. Planeación, administración y evaluación del proyecto.

# Beneficios de estudiar un diplomado



## Temas actualizados y de vanguardia

Con gran capacidad de actualización y reinversión al ser de una duración más corta que otros posgrados, un diplomado te ofrece una capacitación enfocada en temas relevantes y de alta demanda para el mercado laboral.



## Capitaliza lo aprendido

El alto enfoque práctico y estratégico de un Diplomado hace que cada módulo sea aplicable desde el primer día 1 en tus actividades profesionales y desarrollo personal.



## Mejora tus oportunidades laborales

Enriquece tu CV especializándote y posíciónate como el mejor candidato.



## Networking

No solo compartirás salón de clases con buenos compañeros, también con excelentes profesionistas con los que podrás compartir puntos de vista, tips e incluso oportunidades de negocio.



## Profesores con más 15 años en experiencia profesional

Toma clases de la mano de expertos en su disciplina con amplia experiencia compartiendo su conocimiento y trabajando en las mejores empresas nacionales e internacionales.



## Duración

La duración promedio de un Diplomado o Certificación es de 4 a 6 meses, así podrás aplicar lo aprendido muy rápidamente y seguir creciendo profesionalmente.



## Diploma

Todos nuestros Diplomados y Certificaciones tienen validez curricular.



# Beneficios de la modalidad en línea

- Cada módulo tiene:  
Clases grabadas y clases en vivo + actividades interactivas + Caso Práctico.  
Tendrás acceso a infogramas, ligas de acceso a sitios de interés u otros materiales en formato PDF.
- Sesiones grabadas y en tiempo real  
Estudia a tu ritmo, puedes consultar todas las sesiones en el horario que más te convenga.
- Contenido siempre disponible:  
Podrás consultar y / o descargar el material desde plataforma en cualquier momento del día.  
Además, nuestra plataforma es multidispositivo, podrás estudiar en cualquier computadora de escritorio, laptop, tableta o Smartphone.
- Soporte técnico:  
El equipo de soporte técnico estará tu disposición en todo momento para ayudarte a resolver cualquier situación.
- Asesoría y acompañamiento:  
Cuentas con un tutor a través de la plataforma en enlaces en vivo, chat o Whatsapp a distancia en tiempo real, para resolver tus dudas y dar retroalimentación.
- Entrega de proyectos y evaluación



**Educación  
CONTINUA** | **UVM**

**uvm.mx**