



Formación Continua



DIPLOMADO >>

ESTRATEGIA E INNOVACIÓN COMERCIAL



Modalidad Virtual

La Estrategia es la columna vertebral para alinear la compañía hacia el logro de sus objetivos; es la única herramienta que nos otorga la posibilidad de medir la gestión mediante métricas de tracción adecuadas y de tomar acciones correctivas oportunas. El mercado, ahora más que nunca, es cambiante, se genera y regenera constantemente por tanto la innovación en la estrategia y los KPI's son fundamentales para el logro de resultados.



OBJETIVO GENERAL

Otorgar herramientas y metodologías para construir estrategias presentes a través de la generación de escenarios futuros en ambientes de incertidumbre con la finalidad de colocar al área comercial de la empresa a la vanguardia de la nueva realidad.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Al término del programa los(as) participantes estarán en condiciones de:

- Capacitar en la generación de escenarios de oportunidad a través de estrategias resilientes para crear ideas creativas e innovadoras acordes con la nueva realidad. Dotar de herramientas comerciales de vanguardia para que logren encaminar el área comercial al logro de sus objetivos estratégicos. Capacitar en el nuevo enfoque de armado, desarrollo y gestión de negocios digitales. Transmitir y aplicar las estrategias de la neurociencia enfocadas a impactar en el cerebro de los clientes para incrementar las posibilidades de compra. Transferir metodologías para formular nuevas es-

trategias que la era de la disrupción digital han puesto a disposición del mercado.

- Transmitir cuales son las nuevas tendencias de esta nueva era para conformar negocios exitosos.

DIRIGIDO A

- Gerentes, jefes o responsables de las áreas (departamentos) de marketing, comercialización, sistemas, publicidad, comunicación.
- Propietarios de empresas publicitarias, consultoras de marketing, agencias de comunicación.
- Profesionales del área de marketing, publicidad, sistemas, comunicación, diseño gráfico, diseño web, comercial y administración de empresas.
- Público en general.

REQUISITOS TÉCNICOS

Todos los participantes deberán contar con:

- Una laptop con procesador i3 o superior.
- Memoria RAM de 4GB o más.
- Acceso a servicio de internet.
- Auriculares.

CONTENIDO DEL CURSO

Módulo 1:

Gestión de la incertidumbre y resiliencia empresarial.

- Contexto de incertidumbre y desarrollo de perfiles resilientes. Identificación de riesgos: conocidos, previsibles y potenciales.
- Identificación de las incógnitas conocidas y desconocidas que pueden afectar a la aparición real de los riesgos. Diseño de una base de datos (bitácora de "lecciones aprendidas") de anteriores proyectos en los que se presentaron riesgos esperados, inesperados e incluso desconocidos. Evaluación de la probabilidad de ocurrencia de cada uno. Generar escenarios de oportunidad. Estrategias para transformar la incertidumbre en resiliencia - estrategias del arte de la guerra aplicadas a la resiliencia empresarial.

Módulo 2:

Creación de escenarios en momentos de incertidumbre.

- Conceptos básicos.
- Tendencias económicas y sectoriales.
- Tendencias tecnológicas.
- Tendencias sociales.
- El nuevo consumidor.
- The Sprout.
 - Principios metodológicos.
 - Innovar a 360°.
 - La metodología.
- Ciencia de datos.

Módulo 3:

Gerenciamiento Comercial - Camino al éxito

- Concepto de: gerencia de ventas, jefatura de ventas, vendedor.
- Orientación al servicio y experiencia del consumidor.
- Orientación al servicio y experiencia del consumidor.
- Sistemas de dirección de equipos de ventas.
- Sistema de incentivos para la fuerza de ventas.
- Los 9 pasos de la venta.
Asignación estratégica de objetivos y presupuestos.
Seguimiento sistemático de los sales goals.
Key performance indicators (KPI's) esenciales en ventas.

- Técnicas de cierre de ventas y negociación exitosa.
- Monitoreo digitalizado de las ventas.
- Sistema de evaluación del desempeño.

Módulo 4:

Desarrollo, Gestión y Digitalización de Negocios.

- Escenario tecnológico: revolución digital.
- Nuevas tendencias comerciales en digital.
- Ventajas y desventajas de plataformas digitales
- Factores de éxito para definir la(s) plataforma(s) digitales para tu negocio.
- Creación del negocio.
- Lanzamiento - Dar a conocer tu oferta y atraer leads.
Enamorar.
Vender.

Módulo 5:

Neuroventas - Véndele a la mente, no a la gente.

- Neuro introducción a las ventas.
- La finalidad, la meta, el propósito, la razón.
- Cómo enamorar a la mente del cliente.
- La teoría de los tres cerebros para enamorar a nuestros clientes.
- Modelos de neuroinfluencia.
- El proceso de neuroventas.
- Presentación y demostración de productos y servicios.
- Manejo de objeciones e indicios de compra reconozca y responda a los indicios de compra.
- Neuro solución de necesidades.
- Neuro - prospectar.
- Neuro-comunicación.
- Ventas con neuroinfluencia.
Cierre efectivo, características del cierre efectivo y métodos para cierre efectivo.
Post-venta.
Fidelización.

Módulo 6:

Marketing 4.0 - Estrategias en la era de la disrupción digital.

- Emprendedurismo.
- Elementos integradores del emprendimiento.
- Estructura de un emprendimiento.
- Marketing - Modelo offline.
- Gerenciamiento estratégico de los canales de distribución offline.
- Marketing 4.0 - Modelo online.

- Customer Centric.
- Omnicanalidad.
- Big Data.
- E-Commerce.
- E-Mailing.

Módulo 7:

Tendencias en la disrupción empresarial - Generación de clusters de negocios.

- Tendencias disruptivas en el mundo.
 - Inteligencia integrada.
 - Economía circular.
 - Organizaciones digitales.
- Tendencias disruptivas en Latinoamérica.
- Desafíos con la innovación disruptiva en países como Bolivia.
- Clusters: definición, objetivos, beneficios y desarrollo.
- Taxonomía tipológica de los clusters.
- Cluster geográfico.
- Cluster sectorial.
- Tecno clusters.
- Clusters basados en know how histórico.
- Clusters de endowment factorial.
- Cluster de sistema de valor.
- Efectos del cluster.
- Clusters en Latinoamérica.
- Cluster más rentables en países como Bolivia.

DIRECTOR ACADÉMICO



Juan Carlos Maldonado

Licenciado en Administración de Empresas.
Master en Estrategia Empresarial y Competitividad Global.

Diplomado en Gerencia Estratégica.
Ex Gerente General del Servicio de Impuestos Nacionales (Institucionalizado).
Ex Gerente Regional de AFP Previsión.
Ex Gerente Regional de Citsa/Aidisa S.A.
Ex Gerente Regional de ADM SAO S.A.
Ex Consultor B.I.D en Planificación Estratégica y Balanced Score Card.
Docente de pregrado.
Docente formación continua posgrado.

PLANTEL DOCENTE

El plantel docente está conformado por profesionales de reconocido prestigio en su área, los mismos son seleccionados y evaluados, bajo estrictos procedimientos que toman en cuenta metodología didáctica, facilitación del aprendizaje, transmisión de valores y experiencia laboral en la aplicación de tema.



METODOLOGÍA

Se aplicará una metodología virtual y participativa de transferencia de conocimientos, combinando actividades sincrónicas (videoconferencias) y asincrónicas (plataforma virtual) con las siguientes características: **Clases en Salas de Videoconferencias** Se realizarán 3 sesiones de videoconferencia por semana de clases, mediante la aplicación Zoom. Estas salas son de uso sencillo y amigable, permitiendo la interacción entre los alumnos y el docente para el desarrollo de actividades colaborativas. Todas las sesiones de videoconferencias serán gratuitas y puestas a disposición de los alumnos en la plataforma virtual, durante la ejecución de la materia. **Plataforma Virtual para el Aprendizaje** La plataforma UPB Virtual está diseñada para crear espacios de enseñanza virtual, administrar, distribuir y controlar todas las actividades asincrónicas.

Para acceder al material digital y cumplir con diferentes actividades asignadas por el docente, el participante podrá ingresar a la plataforma virtual, sin restricción de horarios. Para la transferencia de conocimientos el docente podrá hacer uso de distintos recursos: foros de trabajo colaborativo, foros de discusión temática, foros de preguntas y respuestas, mensajería interna, trabajos, cuestionarios, tests y otros servicios orientados a lograr un aprendizaje efectivo.

CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA

Duración: Cinco meses. 450 horas académicas.

Titulación: Al cumplir con los requisitos académicos de aprobación de los módulos el(la) participante obtendrá el certificado de "Diplomado en Estrategia e Innovación Comercial".

Solicite al contacto regional información actualizada, referida a precio, descuentos, planes de pago, resumen de la experiencia del plantel docente, horarios, cronograma tentativo y proceso de inscripción.



Management System
ISO 9001:2015
www.tuv.com
ID 9108623133

Patrocinada por:



Informaciones e Inscripciones:

☎ 727 10001

✉ apena@upb.edu

CONTACTO NACIONAL:

603 70200

✉ capacitacionempresarial@upb.edu

📘 UPB Capacitación Empresarial

🌐 www.upb.edu/ceu