



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 grabadas 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. 300 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.



Patrocinada por:



### Informaciones e Inscripciones:

☎ 727 10001

✉ apena@upb.edu

### CONTACTO NACIONAL:

☎ 603 70200

✉ capacitacionempresarial@upb.edu

📘 UPB Capacitación Empresarial

🌐 [www.upb.edu/ceu](http://www.upb.edu/ceu)