



UNEGOCIOS
FEN-UCHILE
DIPLOMADOS & CURSOS

CURSO CONDUCENTE
GESTIÓN COMERCIAL

QUÉ SON LOS CURSOS CONDUCENTES

Unegocios, de la Universidad de Chile pone a disposición de los alumnos sus **CURSOS CONDUCENTES** a diferentes diplomados. El objetivo es que el alumno pueda elegir un tema específico, que desarrollado en corto tiempo y a un menor precio, permita tener una visión valiosa en lo conceptual y práctico, del mundo de los negocios, con el sello de nuestra prestigiosa casa de estudios.

Una vez aprobado el curso, el alumno tiene la posibilidad de convalidar los contenidos y obtener un descuento si opta por tomar un diplomado. Para hacer válido el beneficio, el alumno debe postular y ser aceptado en el diplomado máximo 2 semestres después de aprobar el curso.

DESCRIPCIÓN

A QUIÉN VA DIRIGIDO

El curso está orientado a entregar herramientas para el diseño e implementación de estrategias para la organización de equipos comerciales. Entrega al alumno de una visión general sobre la venta y su rol en la estrategia de la compañía como principal generadora de valor para el cliente.

El curso tiene un enfoque práctico, donde se presentará a los alumnos el estado del arte en dirección de ventas desde una perspectiva de gestión del valor del cliente.

Se analizarán casos prácticos, tanto de éxito como fracaso.

RESULTADOS ESPERADOS

- Comprender la importancia del uso de métricas para la gestión de ventas.
- Aprender a hacer un plan de ventas.
- Conocer la cadena de drivers que generan impacto directo en los resultados comerciales.
- Aprender a desarrollar estructuras comerciales a través del uso de métricas.

CONDUCENCIA:

El curso está diseñado en base al módulo “Productividad Comercial” del Diplomado en Dirección Comercial y Ventas.

CONTENIDO DEL CURSO

1. CONTEXTO

- a. Transformación digital
- b. Futuro de las ventas
- c. Factores de productividad

2. MÉTRICAS

- a. Métricas
- b. Estados de resultados

3. PLAN COMERCIAL

- a. Definiciones
- b. Modelo diagnóstico comercial
- c. Potencial de mercado
- d. Presupuestos / pronósticos

4. CLIENTING

- a. Definiciones
- b. Costos de captación de clientes
- c. Costos de mantención de clientes
- d. Rentabilidad de clientes
- e. Satisfacción de clientes

5. EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO

- a. Componentes de la organización de ventas
- b. Dimensionamiento FFVV
- c. Cobertura de mercado
- d. Productividad incremental

6. TERRITORIO DE VENTAS

- a. Territorios de Venta

PROFESOR



JORGE BULLEMORE CAMPBELL

Ingeniero Civil Industrial, Universidad Diego Portales, Chile.
MBA, Universidad Adolfo Ibáñez, Chile. AMP, IESE Business School, España.

Director Académico Diplomado en Dirección Comercial y Ventas.

Profesional con más de quince años de experiencia como Gerente y Subgerente Comercial, Product Manager y Jefe de Consultoría. Se ha desempeñado como responsable estratégico y ha trabajado con agentes colocadores externos, en áreas de ventas, postventa, marketing y desarrollo de nuevos negocios en empresas de servicios.

Además, cuenta con experiencia docente en diferentes cátedras dentro de una escuela de ingeniería civil.



**7 AÑOS
ACREDITADA**
Gestión Institucional, Docencia de Pregrado
Investigación, Vinculación con el medio
Docencia de Postgrado
Hasta Diciembre 2018



FACULTAD
**ECONOMÍA Y
NEGOCIOS**
UNIVERSIDAD DE CHILE



**AACSB
ACCREDITED**