



video bienvenida



módulo 1 e-learning



módulo 2 e-learning



módulo 3 e-learning



módulo 4 e-learning



Clase a distancia en vivo

GESTIÓN COMERCIAL Y MODELOS DE VENTA

> OBJETIVOS DEL CURSO

La planificación comercial es la herramienta que nos permite organizar de una forma sistemática la actividad comercial que vamos a realizar. Es una herramienta clave para garantizar que dicha actividad comercial esté bien dirigida y programada, y que nos permita lograr nuestros objetivos comerciales los cuales deben ser acordes y consecuentes con la estrategia general de nuestra organización.

> RESULTADOS ESPERADOS

- Entregar una visión estratégica de la Planificación Comercial y de los Modelos de Ventas existentes y las tendencias en base a las exigencias del mercado.

> CONTENIDO CURSO ONLINE

Módulo 1: Planificación estratégica

- Planificación Estratégica de la Empresa y sus alcances para la Planificación Comercial.
- Tendencias del entorno competitivo y cambios en las conductas de los consumidores.
- Como gestionar la innovación centrándose en el cliente.
- Análisis del Mercado.
- Determinar los Objetivos Comerciales.
- Pasos y variables claves para ejecutar un plan de desarrollo de productos.
- Visión estratégica de productos dentro de la cadena de valor en la organización.
- Desarrollo de productos nuevos. El mercado, consumidores, canales y clientes, formatos, roles.

Módulo 2: Herramientas y posicionamiento

- Los 5 niveles de productos para la definición de un Plan de Negocios.
- Las 4 dimensiones de la mezcla de productos como fundamento estratégico.
- Ciclo de vida de productos y su análisis.

- Conseguir que los participantes adquieran conocimiento y herramientas concretas para la creación y desarrollo de la Planificación Comercial en sus organizaciones.
- Aprender los conceptos, variables claves, de modo práctico y concreto que permitan desarrollar destrezas en la gestión efectiva para la creación, administración y ejecución de los Planes comerciales.
- Identificar los modelos de ventas idóneos para la organización y su implementación efectiva.
- Las variables fundamentales del entorno competitivo del mercado y de la cadena de abastecimiento externa e interna de la empresa.
- Comprender los ciclos de vida de los productos, estrategias de marca, clasificación de desarrollo de marca en los mercados, lanzamientos de productos, variables claves de la mezcla de productos y sus roles.

- Estrategia consideradas para el lanzamiento de productos.
- La Marca, variable estratégica esencial del producto.
- Como crear productos nuevos. Método práctico de realización.

Módulo 3: Gestión comercial

- Segmentación de clientes.
- Canales de Distribución.
- Fuentes de captación de clientes.
- Proceso práctico para estimaciones de demanda con foco en comportamiento de los productos.
- Herramientas de control y medición de la planificación comercial.
- Seguimiento a la Ejecución y a la Venta.

Módulo 4: Modelos de venta

- Conociendo los distintos modelos de Ventas y su identificación organizacional.
- Tipos de ventas de acuerdo al negocio, de servicios, de productos físicos. Entre otros.



Profesor
PABLO BARBERIS

Ingeniero comercial, con postítulo en marketing estratégico, marketing digital y posformación en retail, logística, TI y comercio electrónico. Certificación de Scrum Alliance en metodología ágil y scrum master.

Cuenta con más de 23 años de experiencia liderando gerencias generales y comerciales en la industria del retail, consumo masivo, agroindustria, servicios y tecnología en empresas nacionales e internacionales, tanto en Chile como en Latinoamérica.

Director de empresas y subdirector del Área Consultoría de Unegocios de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile. Director académico y docente para el desarrollo de ejecutivos en temas de planes de negocios y análisis de los mercados, planificación estratégica, transformación digital, retail, gestión de la innovación, canales de distribución, marketing avanzado y desarrollo de productos. Speaker nacional e internacional en temas relacionados.

Valor: \$280.000

Horas: 28 hrs. on line + Clase a distancia en vivo de 4 hrs.

Fecha inicio: 02/06/2021

Fecha término: 29/06/2021

Clase Inaugural: 05/06/21 de 9:30 a 10:30 hrs.

Clase a distancia en vivo: sábado 03/07/2021 de 9:30 a 13:30 hrs.