



UNIVERSIDAD
MAYOR
para espíritus emprendedores



FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y ARTES

DIPLOMADO EN GESTIÓN COMERCIAL Y VENTAS

PROGRAMA ONLINE - EDUCACIÓN CONTINUA

VACANTES 40 estudiantes	INICIO 29 de agosto de 2024
MATRÍCULA \$130.000	ARANCEL DEL PROGRAMA \$ 1.200.000
HORARIO Martes y jueves de 18:00 a 22:00 hrs.	PERIODO DE POSTULACIONES Desde el 14 de agosto del 2023 hasta el 8 de agosto del 2024

DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA:

El Diplomado en Gestión Comercial y Ventas es un programa eminentemente práctico y busca desarrollar las competencias y entregar herramientas a los estudiantes para que puedan ser rápidamente aplicadas a sus actividades comerciales. En consecuencia, el aprendizaje que vivirá el participante será de carácter práctico y sustentado principalmente en el trabajo grupal, en el desarrollo de casos y en la presentación de proyectos aplicados.

Este programa es altamente aplicable, con docentes de larga experiencia directiva en el campo comercial lo que facilita el despliegue de conocimientos en la realidad empresarial.

Se constituye como un recurso estratégico de procesos de cambios dado su metodología y alineamiento con técnicas de trabajo innovadoras que trabajan a nivel profundo los diferentes enfoques estratégicos comerciales para la sostenibilidad continua de la organización.

OBJETIVOS:

Proporcionar el conocimiento formal y práctico de los principales modelos que se aplican en el mundo de los negocios al momento de diseñar e implementar una estrategia comercial,

así como en la gestión de ventas en empresas y negocios desde las etapas de planificación, organización, dirección y control. Esto le permitirá al estudiante estar preparado para enfrentar responsabilidades crecientes en ámbitos comerciales, sobre la base de tener un excelente complemento para sus conocimientos disciplinarios previos.

PUBLICO OBJETIVO:

El programa está dirigido a ejecutivos, empresarios, profesionales, vendedores, gerentes de venta y jefes de venta encargados de la implementación, dirección y administración de equipos de alto rendimiento y en general a todos los interesados en obtener competencias y especialización profesional en un ámbito en el que nuestro país tiene amplias posibilidades de desarrollo, por lo que existe la real oportunidad de potenciar la carrera laboral sobre la base de una formación de nivel ejecutivo.

PERFIL DE EGRESO:

El egresado del Diplomado en Gestión Comercial y Ventas estará en condiciones de emplear habilidades y conocimientos para el uso y aplicación de modelos y herramientas para el desarrollo de planes estratégicos de marketing y comerciales.

Esta formación le permite:

- Planificar, implementar y administrar los recursos necesarios en un proceso comercial eficiente.
- Generar campañas comerciales efectivas.
- Potenciar y desarrollar un equipo de fuerza de venta.
- Elevar los niveles de calidad y efectividad de sus resultados.

Es así como a través de la metodología teórico-práctica nuestros ejecutivos adquieren el conocimiento y comprenden sus aplicaciones a través del trabajo de desarrollo de casos, workshop, debate en clases y trabajo en grupos. Lo anterior permite a los ejecutivos aplicar en forma guiada lo aprendido y tener una retroalimentación inmediata de los resultados obtenidos.

METODOLOGÍA:

La metodología del diplomado se basa en la aplicación práctica y continua de los conocimientos adquiridos durante las clases a través del desarrollo de proyectos reales en las organizaciones en donde participan los estudiantes, consideradas éstas para las actividades académicas. Permitiendo así llevar a cabo proyectos reales aplicando las temáticas y los casos prácticos que se desarrollen en cada una de las asignaturas, de tal forma que le permita al estudiante avanzar de modo óptimo entre la teoría y la práctica.

La metodología que incorpora el trabajo teórico-práctico y de casos es de tipo profesionalizante, mediante clases con talleres y ejercicios en los que equipos de estudiantes-consultores generan soluciones prácticas a problemas reales de las empresas y que a su vez, pongan en práctica sus conocimientos.

El programa promueve:

- La discusión y resolución de casos y workshops.
- El desarrollo y presentación de trabajos aplicados a las organizaciones en donde trabajan los asistentes.

CUERPO DOCENTE:

Jorge Villalón

Ingeniero Civil Industrial de la Universidad de las Américas. Magíster en Administración y Dirección de Empresas de la Universidad de Santiago de Chile. Posee más de veinte años en gestión, desarrollo e implementación de proyectos tecnológicos en instituciones públicas y privadas, los últimos quince años ha desempeñado el cargo de Gerente General en empresas del rubro tecnológico, financiero y seguridad, entre otros. Actualmente, es co-fundador de una empresa orientada al rubro de consumo masivo. Es profesor de las cátedras de Control Financiero y Liderazgo, Innovación y Creatividad.

CUERPO DOCENTE:

Claudia Campos

Contador Público y Auditor. MBA, Universidad de Santiago de Chile. Diplomado en Administración de Empresas. Diplomada en Tributación de la Universidad de Chile. Posee una vasta experiencia en el desarrollo e implementación de Proyectos Educativos presentados a financiamiento del Banco Mundial. Ha ocupado cargos en Gerencia de Proyectos y Dirección comercial en empresas nacionales. Ha dirigido y liderado la certificación de Organismos Técnicos de Capacitación, implementación de Balanced Scorecard en empresas del sector educacional. Actualmente es Coordinadora de Prácticas de la Escuela de Negocios y coordinadora del examen de título de Ingeniería Comercial, Universidad Mayor. Es profesora de la cátedra de Análisis Financiero.

Cristobal Muñoz

Periodista de la Universidad Diego Portales. Máster en Administración de Negocios Digitales de la Universidad de Barcelona. Cuenta con cursos de especialización en marketing y visualización de datos de la Universidad de Chile. Tiene más de 10 años de experiencia en gestión, consultoría y dirección de áreas de marketing, liderando procesos de digitalización y comunicaciones integrales en el ámbito público y privado. Se ha desempeñado como docente en diversas instituciones de educación superior como Universidad San Sebastián, Universidad de las Comunicaciones y Duoc UC, donde también estuvo a cargo de la dirección de las carreras de Relaciones Públicas, Publicidad, Animación Digital y el Diplomado de Marketing Digital.

PLAN DE ESTUDIOS / TEMARIO:

- Asignatura 1: Gestión Estratégica de Canales.
- Asignatura 2: Dirección Estratégica de Ventas.
- Asignatura 3: Precios según Valor.
- Asignatura 4: Venta Consultiva y Relacional.
- Asignatura 5: Fidelización y Gestión de Clientes.



**UNIVERSIDAD
MAYOR**
para espíritus emprendedores

Más información en
postgrados.umayor.cl

600 328 1000 - contacto.postgrado@umayor.cl

Cumplíndose las formalidades establecidas en el Contrato de Prestación de Servicios Educativos, Universidad Mayor se reserva el derecho a suspender o postergar indefinidamente el inicio de sus programas, de no poder alcanzar el número mínimo de participantes que el programa requiera. Del mismo modo, y con sujeción a las formalidades, se reserva el derecho de hacer ajustes en el plan de estudios o en la nómina de académicos.

UMAYOR.CL - 600 328 1000



5 Universidad
acreditada
años

UNIVERSIDAD MAYOR ACREDITADA NIVEL AVANZADO
Gestión Institucional - Docencia de Pregrado -
Vinculación con el Medio - Investigación
Por 5 años, hasta octubre de 2026



www.msche.org/institution/9172/