

DIVE 2009

Diplomado Gerencia Competitiva de Ventas

Presentación

Programación

Metodología

Postulación

EN SÓLO 6 MESES OBTENGA UNA DIPLOMATURA OFICIAL

© 2008 the corporate university inc.



Diplomado Gerencia Competitiva de Ventas

presentación

Gracias a la iniciativa de la Universidad de Panamá, nos complace aportar al desarrollo del país, mediante el **Diplomado Gerencia Competitiva de Ventas**, orientado a incrementar las destrezas gerenciales de los cientos de hombres y mujeres que han hecho de la venta -en sus múltiples especialidades- el eje de sus vidas.

alcance

La competencia global y el desarrollo de nuevas tecnologías han cambiado las reglas y las empresas panameñas requieren colaboradores con una formación sólida y actualizada que les permita aprender y competir.

Por esta razón, el **Diplomado en Gerencia Competitiva de Ventas**, enfatiza el desarrollo de habilidades para analizar, resolver) y aplicar las mejores prácticas mundiales en gestión de ventas, con el objetivo de incrementar la capacidad para competir con éxito de los líderes comerciales panameños.



convocados

El diploma está dirigido al personal (ejecutivos, jefes, coordinadores, encargados, supervisores, directores) que desempeña funciones en el área comercial de empresas de los sectores público y privado.

objetivos

Proporcionar al participante herramientas sólidas, tanto técnicas como prácticas, que le permitan una conducción exitosa de la organización de ventas, específicos

- Desarrollar habilidades de dirección ejecutiva de los sistemas de ventas
- Desarrollar destrezas para la construcción de relaciones de valor con sus clientes.



EN SÓLO 6 MESES OBTENGA UNA DIPLOMATURA OFICIAL

© 2008 the corporate university inc.



Diplomado Gerencia Competitiva de Ventas



programación

El diplomado está organizado en seis (6) módulos estructurados para dar una base teórico-práctica para "trabajar creativamente la supervisión de ventas", "planificar eficazmente territorios o portafolios de ventas", "aplicar herramientas de finanzas para ventas", y "relacionar metodologías de marketing a las ventas".

Además se refuerzan habilidades adicionales, como "negociar con éxito", "vender profesionalmente", "entregar servicio de calidad", "negociar eficazmente", "gestionar las cuentas claves" y "construir equipos".

Todos los módulos están preparados para servir como fuente de organización y fijación de los conocimientos que tiene individualmente cada participante, como resultados de sus experiencias vitales previas.

Los nueve (6) módulos están secuenciados para dictarse uno (1) por mes, en el orden detallado:

Módulos del Diplomado Gerencia Competitiva de Ventas

Técnicas de
Negociación
Efectiva

Módulo 1

Técnicas de
Cuentas
Claves

Módulo 2

Técnicas de
Trabajo en
Equipo

Módulo 3

Técnicas de
Supervisión
de Ventas

Módulo 4

Técnicas de
Finanzas
Aplicadas

Módulo 5

Técnicas de
Mercadotecnia
Aplicado

Módulo 6

La secuencia de desarrollo de los módulos incluye doce (12) lecciones por correo electrónico -**lunes, miércoles y viernes**- durante un mes, más una (1) sesión presencial -**el tercer sábado del mes**- en las instalaciones de la Universidad de Panamá.



Diplomado Gerencia Competitiva de Ventas

módulos

Módulo 100 [Negotiation Skills] Técnicas de Negociación Efectiva está secuenciado en lecciones con la cuatro **p** de la negociación eficaz. **Preparar**, propone recomendaciones vitales alistar la negociación; **Proponer**, enseña cómo equilibrar y afrontar los intereses y enfrentarlos; **Persuadir**, trabaja con estrategias y tácticas para asegurar negociaciones efectivas; y **Pactar**, concluye con recursos para superar los desacuerdos, y concluir acuerdos satisfactorios para las partes.

Módulo 200 [Key Account Sales Skills] Técnicas de Gestión de Cuentas Claves está organizado en lecciones para vincular y gestionar relaciones con cuentas claves. **Coordinar**, introduce metodologías que cambian enfoques de ventas a enfoques de gestión de relaciones; **Convocar**, utiliza los principios identificación de los diferentes compradores; **Concentrar**, incluye cómo vincularse los diferentes compradores; **Controlar**, concluye con ejercicios de aplicación y presentación de propuestas ganadoras.

Módulo 300 [Team Building Skills] Técnicas de Trabajo en Equipo está presentado en lecciones para liderar con eficacia equipos de alto rendimiento. **Reconocer**, emprende con prácticas para diferenciar entre grupo y equipo; **Incorporar**, continua con los procesos de integración al equipo de trabajo; **Cohesionar**, incluye cómo vincular a los integrantes del equipo; **Liderar**, concluye con ejercicios para liderar equipos de alto rendimiento.



Estudie con material didáctico de alta calidad en sesiones vivenciales aceleradas y lecciones digitales interdiarias, desarrolladas y presentadas por docentes y facilitadores de gran solvencia profesional.



Diplomado Gerencia Competitiva de Ventas



módulos

Modulo 400 [Sales Supervision Skills]

Técnicas de Supervisión de Ventas

está organizado en lecciones para aumentar el rango y alcance de las habilidades de supervisión y comunicación con vendedores.

Diferenciar, identifica la jefatura y cómo proyectar confianza y una buena imagen; **Direccionar**, trabaja con cómo proyectar autoridad y cómo brindar instrucción y asesoría; **Distribuir**, profundiza cómo motivar a los colaboradores; y **Dinamizar**, concluye con cómo comunicar una buena actitud frente a los vendedores.

Modulo 500 [Sales Finance Skills]

Técnicas de Finanzas Aplicadas

está distribuido en lecciones que facilitan la capacidad de análisis matemático y financiero.

Fundamental, presenta el valor del dinero y sus flujos para apoyar la rentabilidad; **Analizar**, trabaja con

el Punto de Equilibrio, y el Análisis de Estados Financieros; **Costear**, profundiza los tipos de costos y el margen de contribución y cómo analizar los costos y utilidad; **Presupuestar**, concluye con cómo entender los diferentes tipos de presupuesto.

Modulo 600 [Marketing Skills] Técnicas de Marketing Aplicado

está organizado en lecciones para aplicar el marketing de una manera eficaz.

Revisar, se introduce con la temática para entender los principios del marketing, y se aplican distintas alternativas de mercadeo; **Investigar**, se trabaja en la investigación de la empresa y cómo estudiar y desarrollar nuevos productos y servicios; **Mezclar** se profundiza en el análisis del marketing-mix, haciendo más eficiente la red de ventas y cómo gestionar con éxito una marca; **Elaborar**, se concluye con la elaboración un plan de marketing para su organización y la interpretación planes de mercadeo de los competidores.



Diplomado Gerencia Competitiva de Ventas

dirección

Un equipo de docentes, investigadores, conferenciantes, y facilitadores trabaja en el resumen de las mejores prácticas en gerencia de servicio, que se distribuyen **-e learning y workshops-** mediante lecciones digitales, audio lecciones, vídeos instruccionales y sesiones presenciales.



Enrique Pizarro Durán [Director]

Licenciado en Ciencias de la Comunicación, especializado en tecnología educativa. Ha sido director del Colgate Business School, el Centro de Excelencia Bellsouth y la Universidad de Ventas Visa. Es director ejecutivo de Universidad Corporativa.



Marie Palacios III [Directora] Licenciada en Comunicación Social, con especialización en educación empresarial. Tiene amplia experiencia como directiva de ventas de servicios educativos y publicitarios en varios países. Actualmente es Directora de VENDA la primera revista digital PARA líderes de ventas en español.

A este equipo directivo se suman, especialistas en diseño instruccional, redactores, diseñadores y personal de contacto que aprovechan las tecnologías de Universidad Corporativa, para recuperar y distribuir contenidos formativos con calidad mundial, por primera vez puesto a órdenes de los ejecutivos locales.

A la fecha, hemos desarrollado y ejecutado programas de capacitación -que utilizan las mismas metodologías y tecnologías- para clientes como:

- Amanco
- BBVA Banco
- Banco Interamericano de Desarrollo
- Cable Onda
- Cable & Wireless
- Hotel El Panamá
- Pfizer Salud Animal
- Telefónica

... y otros líderes locales.



Diplomado Gerencia Competitiva de Ventas



metodologías

El diplomado aprovecha la combinación del uso de la tecnología con los saberes individuales y organizacionales acumulados, para eso se trabaja en las destrezas de pensamiento, la búsqueda activa de conocimiento y las comunidades de prácticas.

Esto privilegia las nuevas formas de comunicar el conocimiento y de construirlo: el conocimiento tácito almacenado, las técnicas para el análisis de la información, los bancos de ideas) y las mejores prácticas, entre otros.

El diplomado promueve los beneficios del cambio cultural experimentado -personal y empresarial- por la aceptación de los nuevos enfoques, que valorizan en el trabajo, el papel del factor humano, la mayor autonomía para desarrollar tareas, y el alineamiento entre los intereses individuales con los organizacionales.

tecnologías

La revisión de las lecciones, la resolución de los exámenes, permite el relacionamiento de los conocimientos con las experiencias previas, garantizando aprendizajes significativos.



Revisa
Lecciones
E-Mails
Interdiario



Relaciona
Conocimientos
Workshops
Mensual



Resuelve
Exámenes
E-Mails
Interdiario



Consulta
Inquietudes
Teléfono
Diario



Comparte
Experiencias
Workshops
Mensual



Comunica
Aprendizajes
Radio
Semanal

En resumen el diplomado es una oportunidad para consultar, compartir y comunicar las mejores prácticas mundiales de gerencia de ventas



Diplomado Gerencia Competitiva de Ventas

ejecución

Las ciento veinte (120) horas del diplomado incluyen mensualmente doce (12) lecciones digitales de auto estudio, cuatro (4) audio lecciones, una (1) vídeo lección o una (1) sesión presencial electiva en las aulas del Paraninfo de la Universidad de Panamá.



Lecciones Digitales Interdiarias que se enviarán (lunes, miércoles y viernes) a su correo electrónico, conteniendo lecturas resumidas, recursos didácticos y preguntas de medición. Estas lecciones las recibirá además en seis (6) discos compactos compilatorios autoejecutables



Sesiones Vivenciales Aceleradas en las que compartirá (el tercer o cuarto sábado de cada mes) con los docentes o conferenciantes temas complementarios para reforzar sus conocimientos. Estas sesiones se desarrollan con técnicas de aprendizaje acelerado.

Para más detalles contactarnos al Tel. 264 6464 o Fax 264 6418.

titulación

Diploma oficial emitido por **Universidad de Panamá** (Aprobado en Consejo General Universitario No. 31 - 01 del 17 de mayo de 2001) y Universidad Corporativa, mediante convenio refrendado por la Contraloría General de la República de Panamá.

El diploma **empieza** el primer día hábil del mes programado y **finaliza** a los seis (6) meses calendario.

contactos

Directora Ejecutiva
Marie Palacios III - Cel. 6650 5199
palacios@universidadcorporativa.com

Director Ejecutivo
Enrique Pizarro - Cel. 6729 1290
pizarro@universidadcorporativa.com

www.universidadcorporativa.com



EN SÓLO 6 MESES OBTENGA UNA DIPLOMATURA OFICIAL

© 2008 the corporate university inc.



postulación

Por favor, solicito que me incluyan en el programa de beneficios disponibles para la República de Panamá

Nombre y apellidos

E-mail

Teléfono Oficina

Teléfono Casa

Fax

Celular

Cargo

ENVIAR

Universidad Corporativa
El Cangrejo Calle F Ciudad de Panamá
Tel. 264 6464 Fax 264 6418
República de Panamá

