UNIVERSIDAD ANÁHUAC
VINCE IN BONO MALUM
MÉXICO

Diplomado

Estrategia Comercial para la Alta Dirección

Inicia

26 de agosto de 2022

SEGUNDA GENERACIÓN

ROMA
EDUCACIÓN CONTINUA

Estrategia Comercial para la Alta Dirección

CAPÍTULO 1: GESTIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO

Módulo 1

Habilidades Gerenciales, Estrategia Comercial y Alta Dirección

Objetivo

El Participante adquirirá las habilidades de comunicación para integrar y desarrollar equipos de trabajo mediante la adopción de estilos de liderazgo eficaz que permitan la creación de ambientes laborales propicios a la colaboración, innovación , iniciativa y efectividad.

- Liderazgo transformador e inteligencia emocional
- Desarrollo personal
- Habilidaddes de Comunicación: mentoring, coaching, y comunicación en el equipo
- Integración y desarrollo de equipos de trabajo

Duración: 8 horas

Módulo 2

Equipos de Alto Desempeño

Objetivo

El participante identificará a los tipos de colaboradores que conforman el equipo de trabajo y aprenderá técnicas y herremientas para la gestión de equipos de alto desempeño que permitan mover a la organiación hacia el cumplimiento de los objetivos de forma ágil, creativa y sostenida.

- Tipos de colaboradores: alto potencial y alto desempeño
- Trabajo colaborativo
  - Agile manifiesto
  - SCRUM & BPI
- Productividad y felicidad “Happiness”

Duración: 8 horas

CAPÍTULO 2: HERRAMIENTAS PARA LA TOMA DE DECISIONES

Módulo 3

Gestión del Cambio y Desarrollo Comercial

Objetivo

El participante incorporará herramientas para conducir procesos de cambio (transformación) para posicionar a su organización en escenarios de alta competitividad al incorporar procesos de *Change Management* alineados a las estrategias de la empresa

- Cambio Organizacional
- Diagnóstico y estrategia organizacional
- Aliniación estratégica para el cambio
- Estrategias de comunicación para el cambio

Duración: 8 horas

Módulo 4

Data Science e investigación de mercados aplicada a la estrategia comercial

Objetivo

Desarrollar en los participantes habilidades analíticas y de interpretación estratégica de datos para identificar diseños y técnicas de investigación para la resolución de preguntas de negocio táctica y estratégicas.

- Investigación de mercados
- Investigación cualitativa y cuantitativa
- Metodologías descriptivas y predictivas
- Aplicaciones a la industria

Duración: 8 horas

Módulo 5

Entorno Digital y Nuevas Tecnologías

Objetivo

Se proporcionará al participante las habilidades para explotar de manera eficaz el uso de herramientas y aplicaciones tecnológicas digitales para aprovechar al máximo los recursos digitales y apoyar los procesos de negocios.

- Nuevas tendencias y tecnología aplicada al consumidor
- Ecosistema digital & E-commerce
- Omnichannel
- Big data
- Inteligencia artificial

Duración: 8 horas

Módulo 6

Análisis situacional y de competencia

Objetivo

Preparar a los participantes para identificar oportunidades de innovación y desarrollo de mercado a través del análisis del entorno, el consumidor y de la competencia.

- Mercadotecnia estratégica
- Análisis del entorno competitivo
- Evaluación de mercados potenciales
- Dirección estratégica
- Información financiera para la toma de decisiones

Duración: 8 horas

CAPÍTULO 3: VENTAS Y ESTRATEGIA COMERCIAL

Módulo 7

Estrategia Comercial

Objetivo
El participante aprenderá técnicas para el diseño y ejecución de estrategias comerciales inteligentes y de alto impacto en el negocio, así como el uso de métricas de evaluación de resultados

- Ventaja competitiva: recursos y competencia clave
- Propuestas de valor
- Herramientas para la creación de valor
  - Desing Thinking
  - MVP: Producto Viable Mínimo
  - Growth Pathways
- Trusted Advisor
- Políticas de comercialización
- Barreras “stoppers” a la ejecución
- Métricas de desempeño
- Cuentas clave (Key Accounts)
- E-commerce

Duración: 20 horas

Módulo 8

Story-Selling & Pitching Process

Objetivo
El participante aprenderá y dominará los puntos clave para preparar y participar de manera exitosa en un pitch de ventas. Además aprenderá a vender sus ideas y proyectos a través del uso de técnicas de estructura de pensamiento y Story-Telling (selling)

- Pitching Process
- Story-Telling
- The Minto Pyramid Principle
- Propuesta Comercial

Duración: 8 horas

Módulo 9

Negociación y Venta Consultiva

Objetivo

El participante incremetará sus capacidades comerciales a través del uso de técnicas de negociación y de venta consultiva. Aprendrá a planificar una negociación y a establecer una estrategia ganar-ganar a partir del desarrollo de un plan y una estrategia de negociación para lograr sus objetivos

- Estrategia de negociación y manejo de conflictos
- Generación de acuerdos creativos
- Venta táctica y venta estratégica
- Manejo de objeciones

Duración: 8 horas

Programa
DIPLOMADO

Duración
84 HORAS

Programa impartido en
MIXTA (SE PUEDE TOMAR EN EL CAMPUS SUR O VIRTUAL)

Inversión
$38,000
3 meses sin intereses

Horario
VIERNES DE 18:00 A 22:00 HORAS Y SÁBADOS DE 9:00 A 13:00 HORAS

PayPal

55 24 70 79 07
55 55 08 80 37
55 25 66 40 79

extension.uams@anahuac.mx execedu.uams@anahuac.mx

Escanea y déjanos tus datos

ROMA EDUCACIÓN CONTINUA

UNIVERSIDAD ANÁHUAC MÉXICO

Educación Continua Anáhuac