

DIPLOMADO

Gerencia de ventas

Reseña del programa	Ofrece herramientas integrales para ampliar la visión de la empresa y su entorno, a través del desarrollo de una supervisión y comunicación más efectiva con el personal de ventas, de modo que se mantenga una cartera de clientes satisfechos.
Coordinador	Mtro. Raúl Gutiérrez García
Currículum del coordinador	Licenciado en Mercadotecnia por la Escuela Superior de Mercadotecnia, Licenciado en Contaduría Pública por la UIA Ciudad de México, Maestro en Ciencias Económicas por la State University of New York. Experiencia profesional como Director General de Maderas Padierna, S.A. de C.V. y Gerente General de Ventas de Grupo Duraplay. Actualmente es Director de Syracuse Consultores Asociados S.C.
Perfil de ingreso	Profesionistas titulados en cualquier disciplina que estén desempeñando o aspiren a una gerencia de ventas y a personas que cuenten con un mínimo de 2 años de experiencia laboral en el área de ventas.
Requisitos de ingreso	<ul style="list-style-type: none"> · Currículum o demostrar dos años de experiencia en el área
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> · Conocer, comprender y aplicar las habilidades gerenciales para conformar una cartera de clientes satisfechos que reflejen una participación de mercado atractiva para las empresas, dentro de un marco de ética profesional · Capacitar al directivo para que sea un factor de cambio, consciente del desarrollo profesional y humano de su personal de ventas
Contenido temático	<p>Módulo I</p> <p>PLANEACIÓN MERCADOLÓGICA</p> <p>Duración: 24 horas</p> <ul style="list-style-type: none"> · El entorno de la mercadotecnia · Auditoria del medio ambiente de ventas · Binomio producto / mercado · Mercado. Segmentación. Nichos de mercado · Información de mercado · Herramientas del análisis estratégico · Análisis estratégico · El plan básico de mercadotecnia

**DIPLOMADO**
Gerencia de ventas**Contenido temático****Módulo II****LOS CANALES DE VENTA**

Duración: 24 horas

- Introducción
- El ciclo de vida del cliente
- Los canales de venta
- Administración de canales de distribución
- La venta consultiva y la venta tradicional
- El cliente consultivo
- Métodos de promoción
- La venta automatizada

Módulo III**FINANZAS PARA LA GERENCIA DE VENTAS**

Duración: 24 horas

- El balance general y el estado de resultados.
- Análisis e interpretación de estados financieros.
- El manejo de los costos.
- El punto de equilibrio.
- Fijación del precio de venta.
- Matemáticas comerciales. Descuento único equivalente. Valor real, valor comercial.
- Interés simple, interés compuesto.
- El ROI en marketing.

Módulo IV**ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS**

Duración: 24 horas

- Introducción. Elementos de la administración.
- Funciones del departamento de ventas.
- Fijación de objetivos.
- La administración de relaciones con el cliente (CRM).
- Pronóstico y presupuesto de ventas, cuotas.
- Rutas, sistema de trabajo y la administración del tiempo.
- El reporte de ventas.
- Indicadores y controles de las ventas.



DIPLOMADO
Gerencia de ventas

Contenido temático	<p>Módulo V DIRECCIÓN Y LIDERAZGO DEL EQUIPO DE VENTAS Duración: 24 horas</p> <ul style="list-style-type: none"> · Estilos de liderazgo y dirección de equipos. · Creación de equipos de ventas. · Reclutamiento, selección. · Entrenamiento de vendedores. · Acompañamiento en el terreno. · Sistemas motivacionales. · Trabajo en equipo. · Perfil del coach de ventas. <p>Módulo VI MÓDULO INTEGRADOR Duración: 24 horas</p> <ul style="list-style-type: none"> · Transformación de la gerencia de ventas. · Fijación de objetivos de ventas. · Estrategia general. · Justificación financiera. · Administración estratégica. · Coaching del equipo de ventas.
Informes	<p>Nayeli Cruz Tapia Tel. 59.50.40.00 Ext. 4808 y 7615 nayeli.cruz@ibero.mx</p>
Coordinadora del área	<p>Mirna Arzate Cienfuegos Tel. 59.50.40.00 Ext. 4626 mirna.arzate@ibero.mx</p>

La Universidad Iberoamericana se reserva el derecho de posponer o cancelar los programas. Todos los alumnos de la Dirección de Educación Continua quedan regidos por los reglamentos generales de la Universidad Iberoamericana, así como de los reglamentos particulares internos.