

I. Objetivo

Al finalizar el diplomado, el participante estará en capacidad de desempeñarse efectivamente en el área comercial, aplicando habilidades en venta consultiva, comunicación comercial, negociación e innovación en servicios.

II. Estructura del Programa – Módulos

Módulo 1: Innovación para el área comercial

- Fundamentos de Innovación
- Etnografía y definición de problemas
- Ideación y co-creación
- Conceptualización de soluciones
- Journey y Blueprint de servicios
- Visualización y presentación de resultados

Módulo 2: Negociación para la creación de valor

- Negociaciones por principios y estrategias para negociaciones comerciales
- Negociaciones transaccionales y estrategias para reclamar valor.
- Negociaciones integrativas y estrategias para crear valor.
- Estrategias para el manejo de equipos negociadores.
- Negociación en situaciones de crisis.
- Perfil negociador

Módulo 3: Comunicación estratégica para el área comercial

- argumentación dentro del proceso de venta y negociación
- Situaciones comunicativas en el proceso de venta y negociación
- La buena práctica y los principios éticos
- Laboratorio de comunicación

Módulo 4: Venta consultiva

- Principios de la venta consultiva.
- Segmentación y prospección de clientes.
- Proceso AIDA para la influencia en la toma de decisiones.
- Elaboración de propuestas y cierre.
- Manejo de objeciones y tipos de cierre.
- Fidelización de clientes

III. Dirigido a

Profesionales de diversas áreas, relacionadas con las áreas de ventas o compras y que tengan interés en mejorar sus habilidades innovadoras dentro del proceso de negociación comercial.

IV. Docentes

Álvaro Enrique Díaz S.

Durante 10 años, fue director y socio de la firma consultora de innovación INSITUM Colombia, que posteriormente fue adquirida por Accenture, donde fue director de la oficina de Fjord Colombia, consultora de innovación que hace parte de Accenture.

Tiene más de 20 años de experiencia liderando investigaciones de diseño con el fin de innovar en servicios, productos y estrategias. Actualmente es socio de Lakuna Studio, firma consultora dedicada a la innovación organizacional, procesos de transformación de negocio y apalancamiento estratégico de datos.

Magister en Diseño de la Universidad de Montreal y Diseñador Industrial de la Pontificia Universidad Javeriana, además de un recorrido académico en la Domus Academy en Milán y a Universidad de los Andes. Es profesor a nivel de posgrado en diferentes universidades nacionales e internacionales.

María Isabel Orduz

Consultora en las áreas de negociación, manejo de conflictos y equipos efectivos, atendiendo clientes como el Ministerio de Relaciones exteriores, Ecopetrol y Accenture.

Trabajó en cargos gerenciales en empresas como Telefónica y British Telecom. A lo largo de su carrera ha entrenado equipos negociadores del sector público y privado.

Ingeniería Electrónica de la Universidad Javeriana y MBA de la Universidad de los Andes. Profesora de posgrados y educación ejecutiva en la Universidad Icesi y de los Andes.

Margarita Vega

Consultora en programas de venta consultiva para la creación de ofertas de valor en empresas como: Bancolombia, Constructora Colpatria, Cámara de Comercio de Bogotá, Baterías Willard, Universidad del Norte, Abbot LaFranco, Comfandi, entre otras.

Se ha desempeñado como asesora y entrenadora de programas de desarrollo de habilidades humanas, administrativas y gerenciales para el liderazgo y la venta consultiva, con grupos e individuos en Colombia, Estados Unidos, México y Ecuador.

Profesora de la Especialización en Ventas de la Universidad Icesi. Economista, Especialista en Gestión de Proyectos, Magister en Administración de Negocios (UNAB en Convenio con el Tecnológico de Monterrey); certificaciones en Liderazgo y Desarrollo Organizacional y Coaching.

Carolina Leyva

Diseñadora estratégica apasionada por la innovación y el diseño centrado en las personas. Se ha desempeñado como Gerente de Operaciones en INSITUM, Craft Director en Fjord y actualmente es Design Manager para Nubank Colombia.

Tiene experiencia liderando equipos en el desarrollo de proyectos de innovación organizacional, desarrollo de productos y servicios, e innovación a nivel local y regional para diversas industrias.

Tiene experiencia en innovación estratégica de diseño para organizaciones públicas y privadas en Colombia, Estados Unidos y Omán.

Maestría en Diseño con énfasis en empatía e investigación estratégica de la Universidad de Cincinnati. Diseñadora Industrial de la Universidad Javeriana de Colombia.

Alejandro Parrado

Asesor, conferencista y entrenador corporativo con más de 15 años de experiencia en formación comercial de venta consultiva, procesos de clima organizacional, alto desempeño y liderazgo en empresas como Bancolombia, Cámara de Comercio de Bogotá, Abbot, Constructora Colpatria, GHL, Claro, LAN, entre otras.

Socio Fundador de la Firma TARTARUS Life & Corporate Training, para la consultoría empresarial, con más 12.000 personas formadas en talleres grupales, entrenamientos y sesiones individuales en Colombia, México, Costa Rica, Ecuador, Panamá, Perú y Estados Unidos.

Profesional en Finanzas y Relaciones Internacionales, trabajó por más de 10 años desempeñando cargos de Gerencia de Mercadeo y Venta de equipos en industrias del sector de servicios, financiero, retail, y consumo masivo.

V. Horario y Lugar

El programa se llevará a cabo los días martes y jueves de 6:00 p.m. a 9:00 p.m, las sesiones se desarrollarán remotamente, por medio del software para comunicaciones Zoom u otro similar.

Los cambios eventuales que se puedan presentar en la programación inicial (fechas, horarios, docentes) serán informados, oportunamente, a los estudiantes.

VI. Inversión.

El valor de la inversión es de \$3'000.000 incluido el 1.5% del Impuesto de Procultura.

Fecha de inicio, mayo de 2022

Horario: martes y jueves de 6:00 p.m. a 9:00 p.m.

Duración: 120 horas

Inversión: \$3'000.000

Inscríbese en: <https://forms.office.com/r/f8wuLWicrm>

Contáctanos vía WhatsApp <https://wa.me/message/PUH4JKZUUJEP1>