

Especialización en

Gerencia Comercial

SNIES: 116341

Posgrados



Llega más lejos

Duración:

2 semestres

Modalidad:

Combinada

Metodología:

Se enfoca en el aprendizaje activo, utilizando casos de estudio, simulaciones, proyectos, entre otros.

Horarios:

Cursos 100% virtuales:

Martes y jueves: 6:00 p.m. a 9:00 p.m.
Online en vivo.

Cursos híbridos:

Martes y jueves: 6:00 p.m. a 9:00 p.m.
Online en vivo.

Sábados: 9:00 a.m. a 4:00 p.m.
Encuentro presencial de cierre.





Sobre el programa

Sumérgete en el **dinámico mundo de la gestión comercial** con nuestro programa de vanguardia, que ofrece una perspectiva **integral** e **innovadora** del entorno empresarial. Diseñado para aquellos que buscan dominar habilidades clave como **liderazgo**, **negociación** y **ventas**, en mercados dinámicos y altamente competitivos, donde las nuevas tecnologías son fundamentales.

¿Por qué elegir este programa?

1. En un entorno empresarial en constante evolución y marcado por la creciente **transformación digital**, es imprescindible formarse como un líder que no solo inspire, sino que también **innove** en sus prácticas comerciales para impulsar el **éxito de sus equipos**.
2. Obtén las técnicas y estrategias de **influencia y negociación** necesarias para enfrentar los múltiples desafíos del mercado actual y **cultivar relaciones** sólidas y duraderas con los diversos **stakeholders**.
3. En el competitivo mundo de las ventas de hoy, **el éxito va más allá de lograr cierres efectivos**. Entrénate con las habilidades y herramientas esenciales para **adoptar una gestión integral**. A través de **innovadoras** técnicas del **proceso** comercial, análisis **financiero** y un enfoque centrado en la **experiencia del cliente**, estarás preparado para alcanzar el éxito a largo plazo.



¿A quién va dirigido?

Esta especialización es para ti

- Si deseas desarrollar habilidades de negociación en entornos caracterizados por la diversidad generacional y la constante disruptión tecnológica.
- Si buscas influir en la toma de decisiones y generar acuerdos con un enfoque en la empatía y la sostenibilidad.
- Si estás interesado en liderar estratégicamente las ventas para maximizar los resultados e integrar los procesos comerciales con otras áreas de la organización.
- Si quieres consolidar tus habilidades gerenciales en el mundo de los negocios y alcanzar metas más ambiciosas, adoptando un enfoque integral e innovador, alineado con las demandas del entorno comercial actual.



Semestre 1.

- **Liderazgo transformacional**
Liderazgo Comercial I
2 Créditos
- **Neurociencia del liderazgo**
Liderazgo Comercial II
2 Créditos
- **Equipos de alto desempeño**
Liderazgo Comercial III
2 Créditos
- **Influencia y persuasión**
Negociación I
2 Créditos
- **Estrategias de negociación**
Negociación II
2 Créditos

Semestre 2.

- **Colaboración y solución de diferencias**
Negociación III
2 Créditos
- **Proceso comercial y herramientas digitales**
Gestión de la Venta I
2 Créditos
- **Finanzas para el mundo comercial**
Gestión de la Venta II
2 Créditos
- **Omnicalidad y experiencia del cliente**
Gestión de la Venta III
2 Créditos
- **Planeación, abastecimiento y CRM**
Gestión de la Venta IV
2 Créditos



Competencias de Salida

- Liderazgo Estratégico Comercial:** Liderarás equipos comerciales, empleando habilidades sociales, emocionales y profesionales, para la consecución de los objetivos organizacionales.
- Negociación:** Emplearás los conceptos esenciales del proceso de negociación, para insertarse y participar de él, facilitando la resolución de los conflictos, la generación de acuerdos y la influencia en la toma de decisiones.
- Gestión de la Venta:** Desarrollarás habilidades comerciales para la venta que faciliten la implementación de procesos de prospección, planificación, conversión, entrega y fidelización, optimizando el uso de los recursos para determinar metas y lograr resultados.



Facultad de Negocios y Economía

Correo: posgrados@icesi.edu.co

WhatsApp: +57 311 262 6583

Encuéntranos como **Universidad Icesi** en:



Conoce más aquí



Llega más lejos