



**Diplomado**

# Gerencia Estratégica de ventas

| El liderazgo comercial que optimiza resultados

**Horas: 90 | Modalidad: Online en vivo**

El Diplomado en Gerencia Estratégica de Ventas forma líderes comerciales capaces de dirigir equipos de alto desempeño, negociar en contextos complejos, gestionar con datos, integrar tecnología y construir estrategias de ventas rentables y sostenibles.

## Por qué elegir este programa:

- Desarrolla las competencias que hoy más demandan las empresas: liderazgo comercial, analítica, negociación y gestión de equipos híbridos. Estudios recientes muestran que más del 70% de las organizaciones en América Latina, reportan brechas críticas en habilidades comerciales estratégicas, especialmente en roles de gerencia.
- Responde a un mercado donde la transformación comercial es urgente: el 65% de los líderes de ventas afirma que sus equipos no están preparados para los nuevos modelos de venta digital, omnicanal y basados en datos. Este programa cierra esa brecha con herramientas prácticas y actuales.
- Fortalece la capacidad de tomar decisiones con información: hoy, los equipos comerciales que usan analítica y forecast avanzado logran hasta 20–30% más crecimiento en ingresos frente a los que operan sin modelos de datos. El Diplomado en Gerencia Estratégica de ventas integra estas metodologías de forma aplicada.
- Potencia la negociación en entornos complejos: más del 60% de los gerentes comerciales B2B enfrentan ciclos de venta más extensos, clientes más exigentes y negociaciones impactadas por múltiples variables. El programa incorpora técnicas modernas de negociación y manejo de cuentas clave.
- Alinea el rol del gerente de ventas con las tendencias globales: IA aplicada a ventas, automatización, CRM avanzado, Customer Success, Revenue Operations y liderazgo basado en métricas. Estas capacidades están entre las top 5 habilidades emergentes según reportes internacionales de talento comercial.



Universidad  
**Icesi**



## Objetivo General

Formar líderes comerciales capaces de dirigir equipos de alto desempeño, negociar en entornos complejos, usar datos y tecnología para tomar decisiones y construir estrategias de ventas rentables, sostenibles y alineadas con las dinámicas actuales del mercado.

## Objetivos específicos

- **Aplicar** conceptos modernos de marketing y ventas para transformar la estrategia comercial en resultados sostenibles.
- **Seleccionar, desarrollar y motivar** equipos comerciales mediante modelos actuales de talento, coaching y productividad.
- **Interpretar** indicadores financieros y construir políticas comerciales que aseguren rentabilidad y crecimiento.
- **Analizar** el entorno y anticipar tendencias mediante herramientas de analítica, pronóstico (forecast) y planeación comercial.
- **Implementar** técnicas avanzadas de negociación y ventas para gestionar clientes complejos y cerrar negocios rentables.

## Dirigido a:

- Gerentes y Directores Comerciales: Personas que ya lideran equipos y necesitan actualizarse en estrategia, datos y tecnología.
- Jefes, Coordinadores y Supervisores de Ventas: Profesionales en ascenso que buscan formalizar su rol gerencial.
- Ejecutivos de Cuenta y KAMs: Tanto de sectores B2B como B2C, venta de servicios y/o producto terminado (retail o farmacéutico).
- Emprendedores y dueños de negocio: Personas que desean profesionalizar su área comercial.

## Metodología:

El programa se desarrollará bajo la modalidad de metodología activa, donde se les entregará a los participantes el material de estudio para que en clase se desarrollen ejercicios prácticos con ejemplos extraídos de situaciones del día a día de la empresa que simulan una situación real; también, se hará análisis de casos, talleres, discusión y aplicación de temas relacionados con el desarrollo personal y presentaciones breves de tipo magistral, bajo la coordinación del docente y la participación activa de los asistentes.

## Certificación:

La certificación de participación será emitida con mínimo el 80% de participación en el programa.





<b>Módulo 1</b>	<h3>Gerenciar Estratégicamente – Strategic Sales Management</h3> <p>Este módulo desarrolla la capacidad de diseñar y ejecutar una estrategia comercial moderna, integrando marketing digital, generación de demanda y planeación comercial. El participante aprende a construir modelos comerciales actuales, optimizar el pipeline, proyectar ventas mediante forecast predictivo y alinear marketing y ventas bajo enfoques de omnicanalidad y Revenue Operations. Es un módulo orientado a decisiones estratégicas basadas en datos.</p> <p><b>Sesión 1.</b> Marketing Estratégico y Digital para Ventas</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Variables de marketing que impactan ventas.</li><li>• Generación de demanda (pull-push).</li><li>• Indicadores clave y medición</li><li>• Integración marketing-ventas y funnels digitales.</li></ul> <p><b>Sesión 2.</b> Estrategia y Estructura Comercial</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Planeación de la demanda y presupuesto de ventas.</li><li>• Diseño del modelo comercial moderno (roles y procesos).</li><li>• Optimización del pipeline y forecast predictivo</li><li>• Introducción a RevOps y ejecución omnicanal</li></ul>
<b>Módulo 2</b>	<h3>Potencializar a la Fuerza de Ventas – Empowering the Sales Force</h3> <p>Este módulo fortalece las habilidades del gerente para atraer, desarrollar y movilizar equipos comerciales de alto desempeño. Aborda la gestión del talento, la formación continua, los modelos de incentivos y los KPIs modernos. Incorpora liderazgo híbrido, coaching comercial basado en datos, herramientas digitales de productividad y prácticas de que impulsan el compromiso y la ejecución. El enfoque es práctico, aplicable y orientado a resultados.</p> <p><b>Sesión 3.</b> Gestión del Talento Comercial en la Era Digital</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Reclutamiento, selección y formación</li><li>• Evaluación del desempeño</li><li>• Gestión de equipos híbridos</li><li>• Herramientas digitales para productividad</li></ul> <p><b>Sesión 4.</b> Incentivos, KPIs y Productividad Comercial</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Diseño de planes de incentivos y comisiones</li><li>• KPIs modernos de ventas</li><li>• Dashboards de desempeño</li></ul> <p><b>Sesión 5.</b> Coaching Comercial Basado en Datos</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Coaching para mejorar desempeño</li><li>• Feedback basado en KPIs</li><li>• Acompañamiento en equipos híbridos</li><li>• Trazabilidad y accountability</li></ul>



## Módulo 3

### Competencias y Procesos Transversales Fundamentales – Core Cross-Functional Competencies for Sales Leadership

Este módulo integra los conocimientos esenciales para la toma de decisiones comerciales acertadas. Incluye finanzas aplicadas a ventas, pricing estratégico, indicadores de rentabilidad, servicio al cliente, Customer Experience y Customer Success. Finaliza con técnicas avanzadas de ventas, negociación y comunicación persuasiva, consolidando una visión integral del gerente comercial moderno y su impacto en el crecimiento del negocio.

#### Sesión 6. Finanzas para la Gerencia Comercial

- Indicadores financieros clave
- Decisiones comerciales basadas en finanzas
- Pricing estratégico
- Rentabilidad por cliente (CAC, LTV)

#### Sesión 7. Servicio, Experiencia del Cliente y Customer Success

- Protocolo y cultura de servicio
- Tipologías de clientes
- CRM y CEM moderno
- Customer Success para retención

#### Sesión 8. Ventas y Negociación Avanzada

- Técnicas avanzadas de ventas
- Perfiles y estilos sociales
- Modelos de negociación
- Ventas consultivas y social selling



## **RAFAEL VICENTE ORTIZ ZAPATA**

Psicólogo especialista en modelos de negociación.

Psicólogo con más de 22 años de experiencia en el área comercial y se ha especializado en el estudio y desarrollo de modelos de negociación que generen valor para el largo plazo, cuenta con un Postgrado en Management y se desempeñó por más de 15 años como Gerente de Entrenamiento para el área Comercial diferentes organizaciones difundiendo sus programas de entrenamiento, formación y desarrollo en diferentes países de LATAM.



## **CARLOS ALBERTO BOTERO ROLDÁN**

Mg, Especialista en Mercados.

Administrador de Empresas de profesión. Ha profundizado sus conocimientos en la investigación de los mercados y la Cultura de Servicio con la creación del programa ASES (atención y servicios excepcionales). Ha participado como jurado evaluador de proyectos de base tecnológica para Colciencias, Director de Mercadeo y Publicidad, investigador de mercados para Spinoffs y consultor empresarial.



## **LINA MARÍA BLANCO ARGÜELLO**

Magister en Administración de Negocios.

Profesional en Finanzas y Relaciones Internacionales, Finanzas.  
Consultor Financiero (Freelance), Bogotá D.C.  
Gerente Financiero, Syntofarma S.A.  
Gerente General, Vitalis S.A. C.I.  
Análisis financiero corporativo  
Desarrollo e implementación de estrategias comerciales y nuevos negocios  
Liderazgo y dirección de equipos  
Directora Internacional, Vitalis S.A. C.I.



## **LUIS FERNANDO MUÑOZ ROLDAN**

Master en Gestión del Conocimiento.

Comunicador Social y Periodista  
Gerente General, Creatis Tech S.A., Cali  
Profesor catedrático, Universidad ICESI  
Coordinador Subcomisión de TIC, Comisión Vallecaucana por la Educación  
Digital Marketing  
Internet Marketing Strategies  
Social Media Marketing



**Obtén más información**

[mercadeoeducontinua@icesi.edu.co](mailto:mercadeoeducontinua@icesi.edu.co)

+57 313 4875121

Universidad Icesi, Calle 18 No. 122 -135 Cali - Colombia  
[www.icesi.edu.co](http://www.icesi.edu.co)

**Encuétranos como Universidad Icesi en:**

