

CURSO PRESENCIAL:

ESTRATEGIAS COMERCIALES PARA POTENCIAR TU NEGOCIO



GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Fechas: Del 28 de enero al 6 de febrero de 2025.

Sesiones: martes y jueves

Horarios: De 19:00 a 22:00 hrs.

Modalidad: Presencial u online.

Inversión: Bs. 840.-

Contacto: Ronie Kruklis

Telf. 3464000 (int. 218)

Cel. 62100810 - email: cenace@upsa.edu.bo

OBJETIVO DEL CURSO

Capacitar a los participantes en el diseño y ejecución de estrategias comerciales efectivas, proporcionando herramientas y conocimientos clave para impulsar el crecimiento empresarial, mejorar la toma de decisiones estratégicas y fortalecer la posición competitiva en el mercado en un entorno cambiante.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

- Gerentes de Marketing y Ventas: Profesionales responsables de planificar y ejecutar estrategias de marketing y ventas.
- Ejecutivos de Cuentas y Gestores de Clientes: Individuos encargados de construir y mantener relaciones sólidas con los clientes.
- Equipos de Ventas y Negociación: Vendedores y profesionales involucrados en el proceso de negociación comercial.
- Analistas de Mercado y Estrategia Comercial: Personas responsables de analizar datos de mercado y desarrollar estrategias comerciales.

CARGA HORARIA

12 horas reloj

CURSO PRESENCIAL:

ESTRATEGIAS COMERCIALES PARA POTENCIAR TU NEGOCIO



GESTIÓN EMPRESARIAL

METODOLOGÍA

Enseñanza prácticas y adaptadas a la realidad actual, con el desarrollo de dinámicas, ejercicios y ejemplos relacionados al tema a desarrollar.

CERTIFICACIÓN

Al finalizar el curso se entregará un certificado de asistencia avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra – UPSA. Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima del 80%.

CONTENIDO MÍNIMOS

- La necesidad de repensar la estrategia empresarial en el entorno dinámico y cambiante.
- Exploración del impacto de una estrategia comercial sólida en el rendimiento empresarial.
- Estrategias ofensivas, defensivas, reactivas y adaptativas
- Establecimiento de objetivos cuantitativos y cualitativos
- Creación de una propuesta de valor única para destacar frente a la competencia.
- Métodos para establecer precios efectivos en función del valor.
- Creación de planes tácticos basados en la estrategia.
- Establecimiento de indicadores clave de rendimiento (KPIs).
- Selección de canales de distribución eficientes.
- Integración de estrategias de marketing para respaldar la estrategia comercial.

INSTRUCTOR

Lic. Pablo Hurtado

Formador en ventas y gerencia de ventas, se desempeña de manera paralela como docente de Posgrado en la UPSA y NUR, dictando las materias “Sales Management”, “Estrategia Competitiva”, “Coaching Comercial” y “Marketing Estratégico”. Licenciado en Comunicación para el Desarrollo, Máster en Administración de Empresas con una especialidad en Ventas y Marketing de la Universidad Austral de Argentina. Con 20 años en ventas, ha gerenciado importantes marcas como Nissan y Audi a nivel nacional, estando a cargo de estrategias por segmento y producto, planificación y ejecución de presupuestos, planes de marketing y recursos humanos; negociación con proveedores y dealers, análisis de mercados y gestión de clientes.