

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.

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

(En respuesta a la era de la Transformación Digital, integramos las credenciales digitales con tecnología Blockchain en el reconocimiento de logros adquiridos por los participantes de nuestras capacitaciones de Educación Continua, destacándonos como pioneros en Bolivia.

Este curso ofrece un **certificado digital de asistencia** con tecnología Blockchain que reconoce las habilidades y conocimientos adquiridos; para obtenerlo, es necesario completar el curso cumpliendo con el requisito de una asistencia mínima del 80%.

Este tiene las siguientes características:

- **Metadatos Integrados:** Cada credencial digital contiene datos que describen la información clave sobre la certificación, incluyendo los criterios de otorgamiento.
- **Tecnología Blockchain:** Esta tecnología proporciona un registro inmutable y seguro de cada credencial emitida, lo que impide su falsificación o alteración.
- **Verificación en tiempo real:** Pueden ser verificadas en tiempo real a través de un enlace web o un código QR.
- **Sociabilización:** El titular puede compartir sus credenciales directamente en plataformas profesionales como LinkedIn, en redes sociales, o incluirlas en sus firmas de correo electrónico.

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.

CURSO PRESENCIAL:

ESTRATEGIAS COMERCIALES PARA POTENCIAR TU NEGOCIO



GESTIÓN EMPRESARIAL

- 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.