

DIPLOMADO EN DIRECCIÓN
COMERCIAL Y VENTAS
EN LÍNEA
(96 horas)

Objetivo:

- Desarrollar habilidades directivas para generar nuevos negocios en el sector comercial mediante el uso eficiente de herramientas digitales y la gestión efectiva de la fuerza de ventas.

Dirigido a:

- Directores comerciales, gerentes de ventas, ejecutivos de cuentas, project managers, gerentes de marketing, emprendedores comerciales y líderes empresariales.

Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:
 - **Diploma Digital con validez curricular y tecnología Blockchain** con código QR y de verificación.

¿Por qué UVM?

Tenemos **más de 60 años** de **experiencia académica**, más de **150 programas educativos** y más de **180 programas de excelencia** a nivel nacional.

Adquieres **conocimientos y habilidades esenciales** que puedes **aplicar de inmediato** en tu **actividad profesional**.

Los **profesores** que imparten las **Certificaciones y Diplomados** son **expertos reconocidos** en sus campos.

Tienes **flexibilidad educativa** que te permite **estudiar a tu ritmo**, a **cualquier hora** y en **cualquier lugar**.

Los **Diplomados y Certificaciones UVM** enriquecen tu **CV** y te posicionan como **el mejor candidato**.

Al estudiar el programa podrás:

Desarrollar un plan estratégico efectivo para impulsar el crecimiento de las ventas y el éxito de la empresa.



Desarrollar estrategias de marketing efectivas y cómo utilizar la publicidad para impulsar las ventas.



Liderar y motivar a los equipos de ventas para alcanzar los objetivos de la empresa.



Manejar los presupuestos de ventas y medir el éxito financiero de la empresa.



BLOQUES DE APRENDIZAJE



BLOQUES DE APRENDIZAJE

Estructura y perspectiva de los negocios

1. Evolución y contexto actual de los negocios
2. Idea y propósito del negocio actual
3. Identidad corporativa
4. Análisis global y situacional
5. Objetivos del negocio
6. Generación de valor colectivo
7. Liderazgo en los negocios

Dirección y planeación estratégica comercial

1. Identidad: misión, visión y valores en la organización
2. Planeación estratégica
3. Diseño de indicadores
4. Monitoreo
5. Forecast
6. Diseño e integración de estrategias
7. Presentación de un plan estratégico
8. Diseñando un plan estratégico (guía y elaboración)

Gestión del capital humano en áreas comerciales

1. Estructura y procesos en la gestión del talento
2. Atracción, desarrollo y retención
3. Fidelización del capital humano
4. Plan de vida y carrera
5. Perfil del talento comercial
6. Mapeo del puesto
7. Competencias comerciales
8. Acompañamiento en el desarrollo del líder comercial

Marketing Digital

1. Marketing integral
2. Entorno y contexto digital
3. Investigación y estrategia
4. Plan de Marketing
5. Herramientas digitales
6. Redes Sociales
7. Relaciones públicas
8. Indicadores de desempeño
9. Manejo del presupuesto de Marketing (análisis y rentabilidad)

Visión financiera / Business Acumen

1. Manejo de la información
2. Ventas, costos y gastos operativos
3. Stakeholders
4. Manejo de presupuesto de la división comercial
5. Elaboración e interpretación de estados financieros
6. Indicadores financieros y macroeconómicos
7. Análisis financiero

Creación y dirección de proyectos en la estrategia comercial

1. Gestión de proyectos
2. Delegación y subsidiaridad efectiva
3. Identificación de oportunidades
4. Análisis de viabilidad
5. Planeación, administración y evaluación del proyecto

Beneficios de la modalidad

Clases en vivo, actividades interactivas y casos prácticos. Puedes interactuar con profesores y otros alumnos para tener una experiencia más enriquecedora.

Networking. Tienes la oportunidad de construir una red de contactos profesionales con otras personas que tienen intereses similares o se desempeñan en el mismo ámbito.

Estudia a tu ritmo. Consulta todas las sesiones grabadas en el horario que más te convenga.

Soporte técnico. Cuentas con atención técnica en todo momento para ayudarte a solucionar cualquier problema que se presente.

Asesoría y acompañamiento. Tienes un tutor que te brindará apoyo a través de enlaces en vivo, chat o WhatsApp para resolver cualquier duda.

SÉ PARTE DE LA UVM



@uvmmx



uvm



@uvmmx



uvm.mx