



Programa de Certificación en
**Liderazgo Comercial
Inteligente**

Certifícate en nuestro programa con
doble certificación internacional.

Técnicas, enfoque y disciplina para un mejor desempeño comercial.

¿Qué esperan las organizaciones de sus equipos de venta?

La forma de obtener un alto rendimiento en ventas es aplicar la misma fórmula para volverse diestro en cualquier cosa, desde tocar el piano hasta programar en Python. Se trata de alcanzar un alto rendimiento a través de técnicas, enfoque y disciplina. Las organizaciones claman por vendedores de alto impacto y nosotros sabemos qué se necesita para convertirse en uno.

Los participantes aprenden a elaborar estrategias comerciales para los cambios digitales en evolución.

Obtén conocimientos y habilidades para dirigir tus operaciones comerciales digitales, administrando los desafíos del futuro:

- Desarrollar las competencias comerciales clave de los líderes de ventas que permiten ser más eficientes en entornos competitivos: gestión de embudos de ventas y planes de cuentas.
- Proporcionar kits de herramientas y metodologías prácticas para la optimización comercial.
- Aprender las mejores prácticas para reclutar, entrenar, construir y dirigir equipos de alto rendimiento
- Analizar las tendencias, amenazas y oportunidades del mercado para elaborar una hoja de ruta de crecimiento digital alineada con los objetivos empresariales.

¿Qué aspectos necesitan reforzar los líderes para crear negocios digitales?

Asistimos al auge de las tecnologías digitales y a la urgencia de la digitalización en todos los sectores. Para esto se necesita una extraña combinación de claridad estratégica, conocimientos técnicos y sólidas dotes de liderazgo. Se requiere potenciar el liderazgo intelectual donde nuestros profesores de primer nivel crean condiciones favorables en los líderes para remodelar las empresas y convertirlas en verdaderos negocios digitales.





Los profesionales requieren marcos para dar forma a la estrategia empresarial y liderar la aceleración digital...

- 61% de los Directores Comerciales (Chief Sales Officer) indican que aumentar la efectividad de los gerentes de ventas es una prioridad principal para 2022. (Gartner)
- 62% de los Analistas de Operaciones de Ventas priorizan la gestión de cuentas y las estrategias basadas en cuentas. (Gartner)
- 72% de los Analistas de Operaciones de Ventas cree que mejorar la generación de embudos de ventas es una de las principales prioridades de ventas para 2023. (Forrester)

Programa
de Certificación
Liderazgo Comercial Inteligente

Duración:
14 horas, 7 sesiones.

Formato:

VIRTUAL - En vivo: Participa en cada clase en la fecha y horario indicado. Cada sesión es grabada y dispones del enlace en línea durante 30 días.

VIRTUAL - Grabación: En caso de no tener disponibilidad de horario, te enviamos la grabación del curso y el material digital. Tienes 30 días para revisar cada sesión.



El programa es ideal para:

- Gerentes de ventas o ejecutivos que buscan dirigir de manera efectiva equipos de ventas y quieren construir un motor de ventas de alto impacto.
- Empresarios que buscan construir un equipo de ventas y adquirir clientes.
- Profesionales de desarrollo de negocios que juegan un papel en ventas y en la administración de relaciones.
- Profesionales que estén haciendo un cambio horizontal en su carrera hacia el área de ventas.

Este programa está diseñado para profesionales de las ventas que forman parte de un equipo, así como para aquellos que dirigen un equipo o que están encargados del área de ventas. Sin embargo, como de una u otra forma todos necesitamos vendernos, este programa es ideal para cualquier profesional que quiera ser un vendedor más efectivo.

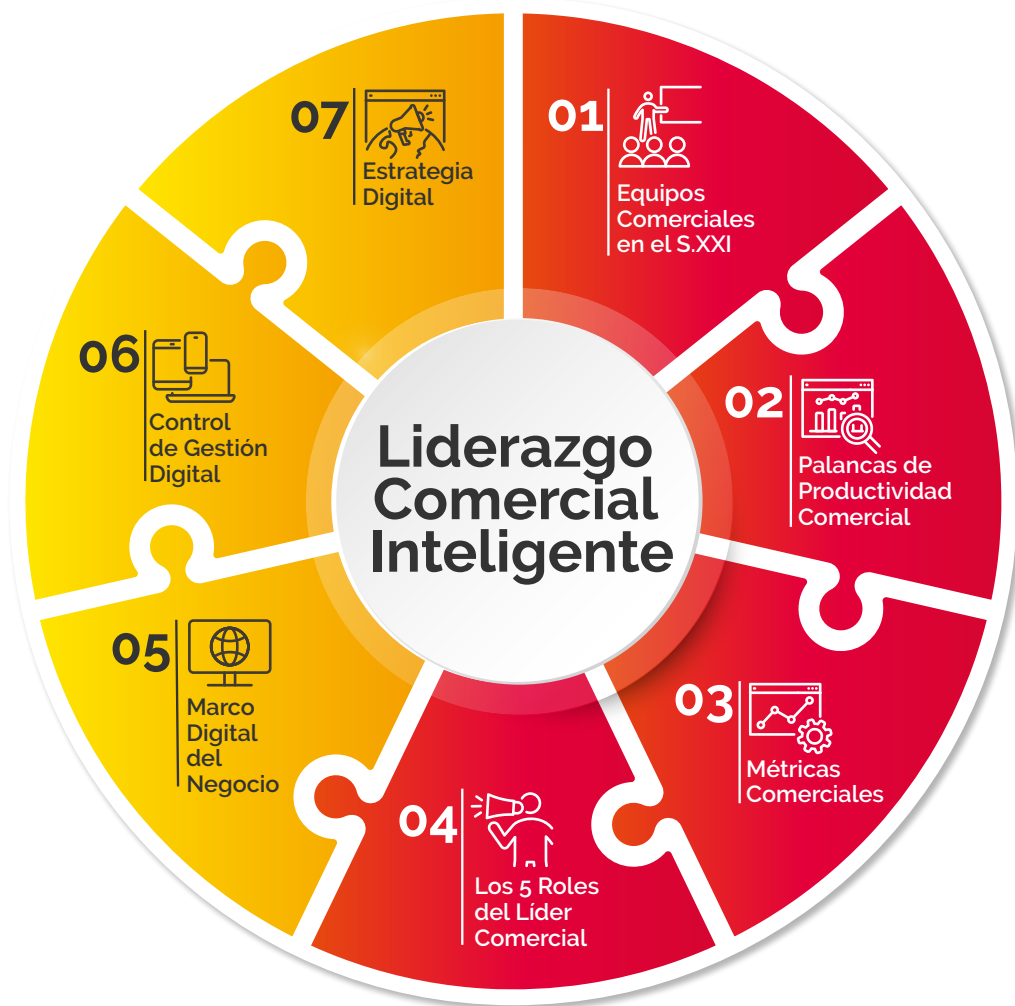
Cuando te gradúes, podrás:

Obtener una comprensión integral de los marcos y estrategias que impulsan la aceleración digital a través de las áreas de enfoque de los 6 módulos principales del programa. Podrás participar en una evaluación de tu conocimiento para desarrollar palancas de productividad propias y de tu organización.

Evaluar las prácticas actuales de tu organización para crear un plan de acción centrado en lo digital y establecer los medios para gobernar las estrategias digitales de forma continua.



Experiencia de Aprendizaje



OBJETIVOS y CONTENIDOS

Módulo	Objetivo central	Contenidos
Equipos Comerciales en el S.XXI 2 horas (1 sesión virtual)	Comprender el contexto y desafíos de las estructuras comerciales en el actual contexto.	<ul style="list-style-type: none">• La naturaleza cambiante de las ventas: cuarta revolución industrial, pandemias, tecnologías.• ¿Transformación digital versus transformación comercial?• Creando valor.
Palancas de Productividad Comercial 2 horas (1 sesión virtual)	Conocer y administrar capacidades para alcanzar altos niveles de productividad.	<ul style="list-style-type: none">• Modelo de palancas de productividad, aplicaciones y su uso.• Autoevaluación de palancas.• Plan individual.
Métricas Comerciales 2 horas (1 sesión virtual)	Definir indicadores claves que impulsen la actividad comercial.	<ul style="list-style-type: none">• Métricas de actividad, objetivos y resultados.• Estructuras de ventas: número de vendedores y territorios de ventas.• Gestión de tubos de negocios y CRM (sales funnel).
Los 5 Roles del Líder Comercial 2 horas (1 sesión virtual)	Identificar los principales roles y las mejores prácticas para el óptimo desempeño.	<ul style="list-style-type: none">• Seleccionando al equipo.• Construyendo al equipo.• Liderando al equipo.• Gestionando al equipo.• Motivando al equipo.

OBJETIVOS y CONTENIDOS

Módulo	Objetivo central	Contenidos
Marco Digital del Negocio 2 horas (1 sesión virtual)	Conocer y comprender las principales herramientas digitales de hoy.	<ul style="list-style-type: none">• Importancia de la definición de objetivos en digital.• Principales disciplinas digitales.• Herramientas y buenas prácticas asociadas a cada una.
Control de Gestión Digital 2 horas (1 sesión virtual)	Entender las métricas relevantes de la actividad digital.	<ul style="list-style-type: none">• Métricas esenciales según medios y plataformas.• Nociones básicas de analítica web.
Estrategia Digital 2 horas (1 sesión virtual)	Elaborar una estrategia digital alineada con el negocio.	<ul style="list-style-type: none">• Metodología para la elaboración de una estrategia digital alineada con los objetivos de negocio.

Cuerpo Docente



Ricardo Alvarado

Máster en Marketing Directo y Dirección de Marketing en la Universidad Diego Portales, con más de 20 años de experiencia en empresas transnacionales y una sólida trayectoria como consultor senior en Manpower Talent Solutions y Bullemore Consulting. Ricardo también es docente en universidades chilenas y españolas..

 Conecta con Ricardo en LinkedIn



Serge de Oliveira

Profesional de marketing franco-portugués con más de 20 años de experiencia en Chile, liderando equipos en servicios financieros, telecomunicaciones y AFP, premiado en 2 oportunidades (2012 y 2016), como el mejor profesional de Marketing Digital de Chile.

 Conecta con Serge en LinkedIn



Sobre Nosotros

Somos una comunidad que busca favorecer el aprendizaje para transformar colaboradores y emprendedores en líderes.

Nuestro distintivo enfoque interdisciplinario de la investigación y la enseñanza se centra en los temas más críticos para los negocios contemporáneos, impulsando la innovación y creando conocimientos del mundo real para los líderes empresariales.

Nuestros actualizados programas de Educación Ejecutiva, aseguran que nuestros participantes no sólo estén expuestos al pensamiento empresarial más actual, sino que también aprendan cómo ponerlo en práctica en sus organizaciones.



Más información en:
InsightLab.Club