

ESPECIALIZACIÓN
**GERENCIA
COMERCIAL**
CON ÉNFASIS EN VENTAS

SNIES: 11369



MEDELLÍN
COLEGIO GIMNASIO
LOS PINARES



8 años
Acreditación
Institucional
de Alta Calidad

Resolución n.º 0932 del 11 de mayo del 2017



¿POR QUÉ ESTUDIAR GERENCIA COMERCIAL?



1

El nuevo milenio exige hoy gerentes comerciales que estén en capacidad de comprender y desarrollar la función comercial en una empresa y articularla con las otras áreas funcionales de la organización, **ampliando la visión de la gerencia comercial a nivel corporativo, operativo y táctico**, logrando la comprensión del proceso administrativo de la gerencia comercial y su papel aglutinador en los esfuerzos de mercadeo, ventas y experiencia del cliente.

2

Con la especialización el estudiante podrá adquirir las habilidades necesarias para comprender la dimensión gerencial aplicada al área de ventas, desarrollando habilidades en técnicas de ventas actuales, entendiendo **cómo hacer de sus fuerzas de ventas más competitivas** y desarrollando habilidades para encontrar el tamaño adecuado de las mismas.

3

Así mismo, podrá estructurar estrategias de ventas, **diferenciando claramente entre una estrategia de marketing y una de ventas**, que si bien son complementarias es importante saber que la estrategia de ventas es el cómo de la estrategia corporativa y de mercadeo de la compañía.



**TÍTULO QUE OTORGA
ESPECIALISTA EN
GERENCIA COMERCIAL
CON ÉNFASIS EN VENTAS**



**CRÉDITOS
24**



**DURACIÓN
2 SEMESTRES**



OB JE TI VO

Profundizar en el conocimiento de estrategias comerciales, así como utilizar herramientas para **diseñar e implementar planes estratégicos de ventas.**

Por esto es importante que los gerentes comerciales trabajen y estudien en conocer nuevas maneras de elaborar estrategias comerciales y de cómo dirigir y motivar sus fuerzas de ventas.



Plan de Estudios

	Semestre 1	Semestre 2
Formación en Gerencia (10 créditos)	Gerencia y habilidades gerenciales Direccionamiento estratégico Ética Empresarial Finanzas para la Gerencia Comercial	Gerencia de la Experiencia del Cliente Gerencia de Mercadeo Negociación Comercial
Ventas e investigación comercial (12 créditos)	Gerencia Comercial Gerencia en Ventas Comportamiento del Consumidor y Neuromarketing Análisis de Información para la Toma de Decisiones Comerciales	Liderazgo Digital en la Gestión de Ventas Coaching Comercial Pronósticos y Estrategias para el Plan Comercial
Formación Complementaria (2 créditos)		Electiva

Conoce los **beneficios**, inversión y medios de **financiación**



Hablemos por
WhatsApp



CONTACTO

Milena Santos
Celular: 3232210390



CORREO

angelis.santos@
unisabana.edu.co
www.unisabana.edu.co