

DIRECCIÓN DE VENTAS Y CANALES

EDUCACIÓN EJECUTIVA | Diplomado



01

BENEFICIOS





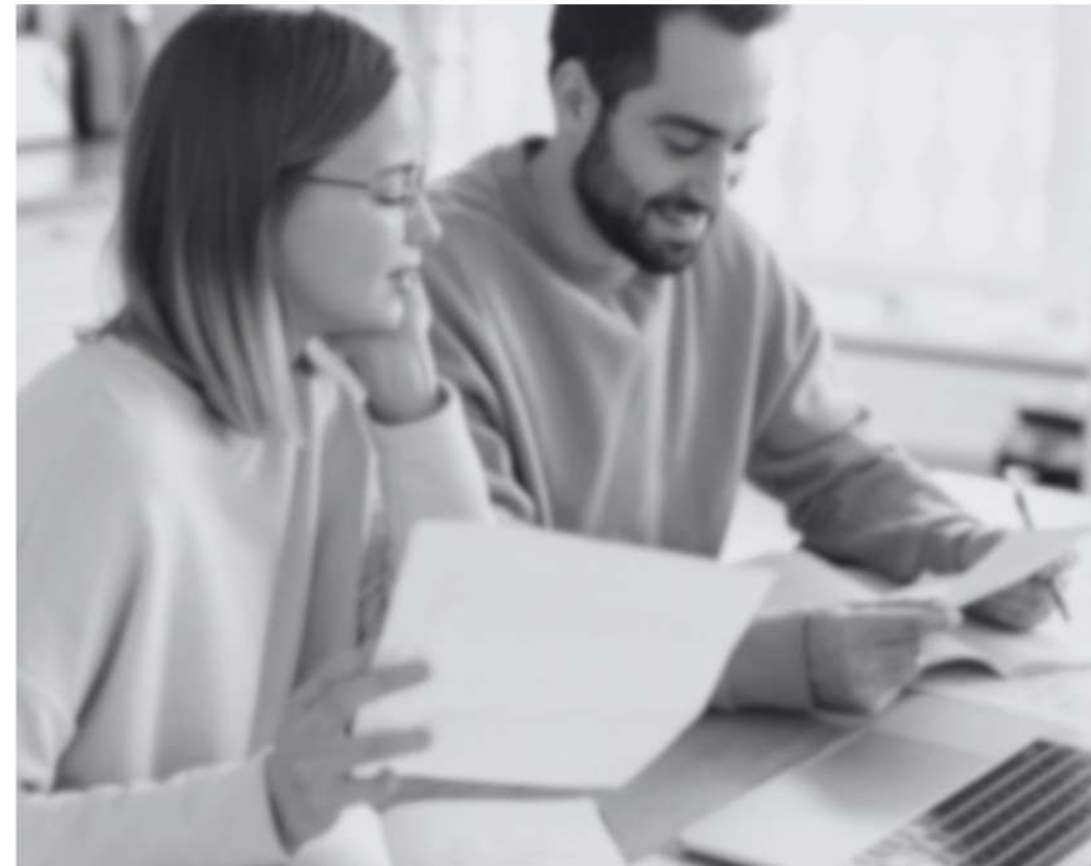
CONTENIDOS ACTUALIZADOS Y RELEVANTES

Los programas están diseñados con base en las últimas tendencias globales y adaptados a la realidad de Latinoamérica, asegurando conocimientos aplicables de inmediato en tu entorno laboral.



NETWORKING DE ALTO NIVEL

Compartirás experiencias y buenas prácticas con líderes, directivos y profesionales de diversos sectores, generando una red de contactos estratégicos en la región.



METODOLOGÍA PRÁCTICA Y EJECUTIVA

Aprenderás mediante casos reales, herramientas de gestión y simulaciones, lo que te permitirá aplicar los conceptos directamente en tus proyectos y decisiones empresariales.

FLEXIBILIDAD Y ACOMPAÑAMIENTO

Podrás estudiar sin interrumpir tu actividad laboral, con modalidades que se adaptan a tu ritmo, y con el respaldo de CSU Posgrados como facilitador y soporte académico en toda la experiencia formativa.

02

METODOLOGÍA



MODALIDAD 100% ONLINE HÍBRIDA

Entendemos los desafíos que enfrentan los profesionales en un mundo cada vez más exigente y dinámico. Por eso, hemos diseñado una modalidad 100% online híbrida que combina lo mejor de las actividades asincrónicas y sincrónicas, ofreciendo una experiencia de aprendizaje flexible, accesible y altamente efectiva.

FLEXIBILIDAD Y EFICIENCIA PARA PROFESIONALES MODERNOS



03

PLAN DE ESTUDIOS



DIRECCIÓN DE VENTAS Y CANALES

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar habilidades estratégicas para liderar equipos de ventas y gestionar múltiples canales comerciales de forma eficiente. Proporcionar herramientas para identificar oportunidades, segmentar mercados y optimizar procesos comerciales. Aplicar metodologías de planeación que impulsen el crecimiento sostenible y la rentabilidad. Integrar indicadores de gestión para la toma de decisiones efectivas.

DIRIGIDO A

Directores comerciales y gerentes de ventas interesados en optimizar la gestión de sus canales y aumentar la rentabilidad.



MÓDULOS

DIRECCIÓN ESTRATEGICA

OBJETIVO

Fortalecer competencias para crear y aplicar una visión estratégica en organizaciones de distintos sectores. Diseñar una misión inspiradora, definir objetivos claros y elaborar planes estratégicos orientados al éxito y crecimiento sostenible. Adaptarse de manera proactiva a los cambios del mercado.

CONTENIDO

- Visión, misión y objetivos estratégicos.
- Elaboración e implementación del plan estratégico.
- Análisis del rubro comercial y del entorno competitivo.

CONTABILIDAD GERENCIAL

OBJETIVO

Adquirir una comprensión integral de los principios fundamentales de la contabilidad financiera. Aplicar herramientas y técnicas para gestionar de forma efectiva los activos, pasivos y patrimonio de una organización. Implementar sistemas de contabilidad de costos que mejoren la toma de decisiones y optimicen los recursos.

CONTENIDO

- Fundamentos de contabilidad financiera.
- Gestión de activos, pasivos, patrimonio y resultados contables.
- Sistemas de contabilidad de costos.
- Toma de decisiones basada en información contable.

DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING

OBJETIVO

Potenciar habilidades y conocimientos para dirigir la función comercial de una organización. Diseñar estrategias de marketing efectivas y elaborar planes comerciales alineados con los objetivos estratégicos. Adaptarse a las dinámicas del mercado y responder a las necesidades del consumidor.

CONTENIDO

- Introducción a la dirección comercial y conceptos estratégicos.
- La función comercial y el comportamiento del consumidor.
- Desarrollo de estrategias de marketing.
- Diseño e implementación del plan de marketing.

MÓDULOS

DESARROLLO Y CULTURA ORGANIZACIONAL

OBJETIVO

Impulsar competencias para crear y aplicar una visión estratégica en organizaciones de distintos sectores. Diseñar una misión inspiradora, definir objetivos claros y elaborar planes estratégicos orientados al éxito y crecimiento sostenible. Adaptarse de manera proactiva a los cambios del mercado.

CONTENIDO

- Selección estratégica de equipos de trabajo.
- Gestión de contratos laborales.
- Estrategias de motivación laboral.
- Diseño de reglamentos internos y trabajo en equipo.

ESTRATEGIAS DE VENTAS CONSULTIVAS Y B2B

OBJETIVO

Desarrollar habilidades para comprender la psicología del cliente y aplicar técnicas persuasivas efectivas en contextos B2B. Diseñar propuestas de valor alineadas a las necesidades estratégicas de cada organización. Implementar procesos de venta consultiva que fortalezcan la relación comercial y faciliten cierres efectivos. Incorporar herramientas tecnológicas y CRM para gestionar oportunidades y optimizar la productividad del equipo de ventas.

CONTENIDO

- Psicología del cliente y técnicas de venta persuasiva.
- Diseño de propuestas de valor para clientes B2B.
- Proceso de ventas consultivas y cierre efectivo.
- CRM y herramientas tecnológicas de ventas.

GESTIÓN Y DESARROLLO DE CANALES COMERCIALES

OBJETIVO

Fortalecer las competencias para identificar, seleccionar y gestionar diversos tipos de canales comerciales, tanto directos como indirectos y digitales. Desarrollar criterios para evaluar socios estratégicos y construir relaciones de alto rendimiento. Diseñar programas de incentivos y fidelización que impulsen el compromiso y la productividad de los canales. Implementar sistemas de control y métricas para optimizar resultados y maximizar la cobertura comercial.

CONTENIDO

- Tipología de canales: directos, indirectos y digitales.
- Selección y evaluación de socios comerciales.
- Estrategias de incentivos y fidelización de canales.
- Control y optimización del rendimiento de canales.

04

INFORMACIÓN
GENERAL



POSTULACIÓN

01.

Elige el diplomado de tu interés dentro de nuestra oferta académica.



02.

Completa el formulario de inscripción disponible en nuestra página web o solicítalo a nuestro equipo comercial.



03.

Adjunta la documentación solicitada (currículum vitae y copia de cédula de identidad o pasaporte).



04.

Una vez validada tu postulación, recibirás la confirmación y las instrucciones de pago.



ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

TARJETA DE CRÉDITO

Pago en una o varias cuotas según condiciones de tu banco.

TRANSFERENCIA BANCARIA

Pago directo a nuestra cuenta institucional.

PAGO EMPRESA

Facturación directa a la empresa que financia tu programa.

BENEFICIO SENCE

Consulta con nuestro equipo sobre la posibilidad de acceder a franquicia tributaria SENCE, según requisitos y condiciones vigentes.

CONTACTO

Para más información y asistencia personalizada, contáctanos a través de nuestros canales de atención.

 +56 9 3870 7487 | +56 9 6198 1424 | +56 9 3033 8670

 <https://csuposgrados.cl>

 admision@csuposgrados.cl

 Agustinas 785, Santiago | Chile

CCC
CENTRO DE CAPACITACIÓN DEL COMERCIO

Socio Fundador
**CÁMARA DE COMERCIO
DE SANTIAGO**
