

**DIPLOMADO EN
DIRECCIÓN COMERCIAL
Y NEGOCIACIÓN EFECTIVA**

ÍNDICE

DESCRIPCIÓN	2
OBJETIVOS	2
A QUIÉN VA DIRIGIDO	2
METODOLOGÍA	3
PLAN DE ESTUDIOS	4
FACILITADORES	6
CERTIFICADO	7
INVERSIÓN Y FORMAS DE PAGO	8
FORMULARIO INSCRIPCIÓN	9
CONTACTO	10



Descripción:

Programa de 75 horas sobre los recursos, métodos y técnicas necesarias para aplicar de manera integral las herramientas de marketing en los negocios.

Al finalizar el diplomado, el participante estará entrenado para emplear los conocimientos de manera profesional y brindar los servicios de dirección y gestión en el mercado de negocios a nivel empresarial e institucional.

Objetivos:

Dotar a los participantes de habilidades administrativas y gerenciales en cuanto a los recursos internos y externos de los negocios, fundamentales en la investigación, análisis y diseño de estrategias.

A quién va dirigido:

Administradores, ingenieros, abogados, mercadólogos, doctores y todo público interesado en estos temas.



Metodología:

El diplomado en Dirección Comercial consta de 75 horas presenciales. La formación fomenta la participación activa y variada, distribuyéndose entre:

Documentación sobre cada módulo docente:

- Apuntes en pdf con todo el contenido recibido
- Infografías,
- Lecturas recomendadas
- Ebooks.

Evaluaciones de cada módulo para medir lo aprendido. Las evaluaciones de los módulos se realizarán mediante: Pruebas de Evaluación Continua (PEC), consistentes en prácticas que el alumno deberá realizar individualmente y donde aplicará los contenidos desarrollados en cada módulo.

Presentación de un proyecto final.

Plan de estudios:

Módulo 1: Gestión de Marketing.

- 1.1. Marketing de productos tangibles.
- 1.2. Estrategias generales de marketing.
- 1.3. Marketing de servicios.
- 1.4. Estrategias del marketing de servicios.
- 1.5. Marketing y comunicación
- 1.6. Marketing de negocios virtuales.

Módulo 2: Gestión Comercial

- 2.1. Evaluación del negocio.
- 2.2. Mercado meta.
- 2.3. Aplicaciones financieras.
- 2.4. Cultura organizacional.

Módulo 3: Dirección de Ventas

- 3.1. Organización del departamento de ventas.
- 3.2. Organización de un territorio de ventas.
- 3.3. Compensación de la fuerza de ventas.
- 3.4. Evaluación y control de la fuerza de ventas.



Plan de estudios:

Módulo 4: Departamento de Servicios al Cliente.

- 4.1. Organización del DSA.
- 4.2. Programa de servicio al cliente.
- 4.3. Evaluación y control del servicio al cliente.
- 4.4. Práctica final: Ensamblar su perfil personal y de empresa.

Módulo 5: Liderazgo Empresarial.

- 5.1. Cómo funciona un liderazgo empresarial.
- 5.2. Empowerment.
- 5.3. Inteligencia emocional.
- 5.4. Motivacional y compensación de los recursos humanos.
- 5.5. Liderazgo empresarial.
- 5.6. Negoceando resultados Ganar - Ganar.

Facilitadores:

ANTONIO HEREDIA

Especialista en finanzas. Licenciatura en Contabilidad y Auditoría. Maestría en Alta Gerencia con concentración en mercadeo.

Tiene experiencia como contador general. Actualmente, funje como gerente financiero de Ros & Asociados. Profesor de la Especialidad en Finanzas de la Universidad Domínico Americano y Coordinador del diplomado en Gestión Financiera Empresarial.

ANTHONY CARABALLO

Licenciado en Mercadeo, Universidad APEC (UNAPEC), Santo Domingo, República Dominicana. Maestría en Negocios Internacionales & Información Estratégica. Diplomado en Formación Docente Camagüey – UNAPEC.

IVELISSE COMPRÉS

Especialista en Entornos Virtual, OEI, Universidad de Argentina, Junio 2011.

Mítrese en Administración des Affaire (M.B.A.), Université Du Québec En Montréal (UQAM), Agosto 2006.

Maestría en Ciencias de la Educación, mención Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Camagüey, Septiembre 2004. Maestría en Gerencia y Productividad, Universidad APEC.



Certificado:

El certificado del diplomado “Dirección Comercial” será expedido por la Universidad Domínico Americano. El alumno recibirá un diploma certificando la formación recibida tras superar satisfactoriamente todas las evaluaciones, prácticas y las horas del diplomado que no deben ser menor al 80% de participación.

Inversión y forma de pago:

El costo es de RD\$ 21,500.00

FORMA DE PAGO:

El pago se realiza de la siguiente manera:

A. : Pago convencional

- **50%** Inscripción
- **25%** 2da. cuota a los 30 días a partir de la fecha en que inicia el diplomado.
- **25%** 3ra. cuota a los 15 días del segundo pago

Las formas de pago admitidas son: Efectivo, Tarjeta de Crédito, Cheque de administración y transferencia a cuenta bancaria.

Puede pagar vía depósito o transferencia:

Entidad: Banco Popular Dominicano
Número de cuenta: 828134031

Enviar vía correo electrónico el voucher a: ventas@icda.edu.do
con copia a cobros2@icda.edu.do.

Teléfono: 809-535-0665 ext. 2321 y 2322

PROCESO DE INSCRIPCIÓN:

PÚBLICO EN GENERAL:

1. Llenar formulario SI-01

EMPRESARIAL:

1. Llenar formulario SI-01
2. Carta compromiso de la empresa: Timbrada, sellada y firmada.

DESCUENTO:

Se dispone de descuentos aplicables en las siguientes condiciones:

Público Empresarial:

- a) 5% de descuento de 3 a 5 participantes.
- b) 10% de descuento de 6 a 10 participantes.
- c) 15% de descuento de 11 participantes en adelante.

“PRECIOS SUJETOS A CAMBIOS”

FORMULARIO INSCRIPCIÓN



FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN Y SOLICITUD DE CRÉDITO SI-01

A CREDITO SI () NO ()

PAGADO POR EMPRESA SI () NO ()
% QUE PAGA LA EMPRESA _____ % RD\$ _____

FACTURAR A LA EMPRESA		RNC		FECHA DE INSCRIPCION / /	
NOMBRES		APELLIDOS		NIVEL ACADEMICO ALCANZADO	
CEDULA O PASAPORTE - -	SEXO FEM. () MASC. ()	FECHA NACIMIENTO / /		LUGAR DE NACIMIENTO	
ESTADO CIVIL SOLTERO () CASADO ()	TELEFONO RESIDENCIAL () -	CELULAR / BEEPER () -		E-MAIL	
DIRECCION ACTUAL		LOCALIDAD		TRABAJA SI () NO ()	
NOMBRE DE LA EMPRESA DONDE TRABAJA		PERSONA DE CONTACTO/ PAGO		DIRECCION DE EMPRESA	
CARGO ACTUAL	DEPARTAMENTO	TELEFONO (S) EMPRESA () -		EXTENSION () FAX () -	
HA PARTICIPADO ANTERIORMENTE EN OTROS CURSOS DE UNICDA SI () NO ()		NOMBRE CONYUGE O PARIENTE		TELEFONO CONYUGE O PARIENTE () -	
FACTURA O CARTA AUTORIZADA DE EMPLEADOR SI () NO ()		PORQUE MEDIO SE ENTERO DE ESTE CURSO			
PROGRAMA					
TITULO DEL DIPLOMADO O CURSO				GRUPO	
DURACION	HORARIO-DIAS	FECHA INICIO / / 20		FECHA TERMINO / / 20	

PARA USO EXCLUSIVO DE UNICDA

COSTO TOTAL DEL DIPLOMADO O CURSO RD\$		COSTO A PAGAR POR INSCRIPCION RD\$		BALANCE PENDIENTE A PAGAR RD\$	
MODALIDAD DE PAGOS	1ERA CUOTA RD\$	2DA CUOTA RD\$			
FECHA DE PAGOS	1RA / / 20	2DA / / 20			
POLITICA DE REEMBOLSO Y COMPROMISO DE PAGO					
Se devolverá el dinero que pague el participante solamente en el caso de que el curso o diplomado sea cancelado.		COMPROMISO DE PAGO: Me comprometo a pagar en las fechas indicadas y los montos estipulados en este formulario. En caso de faltar, autorizo a cancelar mi derecho de seguir participando en clases.			
FIRMA DEL PERSONAL DE UNICDA Y/O CENTRO DE GERENCIA		FIRMA DEL PARTICIPANTE		FIRMA AUTORIZADA POR REGISTRO	

CONTACTO:

Información adicional e inscripción

Universidad Domínico Americano

Web: www.unicda.edu.do

Twitter: @ElDominico

Facebook e Instagram:
@unicdard

Tel: 809-535-0665 opción 3

Flotas: 829-417-1464 y 829-748-5144 /5145

Email: ventas@icda.edu.do

Av. Abraham Lincoln #21. Santo Domingo,
República Dominicana

