



DIPLOMADO EN
ESTRATEGIAS COMERCIALES

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 64 horas sobre las herramientas, métodos y técnicas necesarias para aplicar de manera integral estrategias comerciales en los negocios. Al finalizar el Diplomado, los participantes estarán en capacidad de diseñar e implementar estrategias con las que pueda lograr una Experiencia Extraordinaria en el servicio/producto de su empresa o negocio y aumentar la referenciación de clientes.

OBJETIVOS:

Dotar a los participantes de habilidades y conocimiento para facilitar el diseño e implementación de estrategias comerciales tanto en las áreas comerciales y gerenciales de los recursos internos como externos de los negocios, que puedan lograr las metas y proyectos propios de empresas líderes en el mercado.

A QUIÉN VA DIRIGIDO:

Directivos, gerentes, profesionales y personal del Servicio al Cliente que deseen comprender, dirigir y promover la gestión del servicio bajo un enfoque de valor agregado en sus relaciones con el cliente y en el desarrollo de negocios rentables.



METODOLOGÍA:

Este diplomado se imparte de forma presencial y durante la ejecución se desarrollarán estrategias de aprendizaje activas, soportadas por los siguientes recursos:

- Presentaciones interactivas por parte del facilitador.
- Audiovisuales como recurso de aprendizaje.
- Trabajos prácticos con el objetivo de que el estudiante ponga en práctica lo aprendido.
- Casos de estudios.
- Casos de éxito.
- Foros virtuales sobre temas y recapitulación en las clases presenciales.
- Proyecto Práctico final.

Complementariamente se aplicarán evaluaciones oportunas para medir el desarrollo del aprendizaje. La evaluación de los módulos se realizará mediante prácticas, donde el alumno deberá realizar, en equipo o individualmente y donde aplicará los contenidos desarrollados en cada módulo.

Se valorará la asistencia superior al 90% del tiempo en las sesiones presenciales, y la participación activa en el aula virtual, sin lo cual el participante sólo podrá obtener un certificado de participación, más, no de aprobación del diplomado, indicando el número de horas que ha participado.

PLAN DE ESTUDIOS:

Módulo 1: Fundamentos de las Estrategias Comerciales

Facilitador: Leiko Ortiz

Carga académica: (18 horas)

Objetivo: Comprender las herramientas al alcance del equipo de trabajo para planificar y ejecutar los objetivos comerciales de la empresa.

TEMAS

- 1.1 Planificación estratégica de la gerencia de ventas.
- 1.2 Territorios, cuotas y controles de ventas.
- 1.3 Pronósticos, presupuestos y reportes de ventas.
- 1.4 Funciones y responsabilidades de la Gerencia de Ventas.
- 1.5 Perfil de equipo comercial.
- 1.6 Herramientas para diseño de estrategias comerciales.

Módulo 2: Estrategias de Negociación

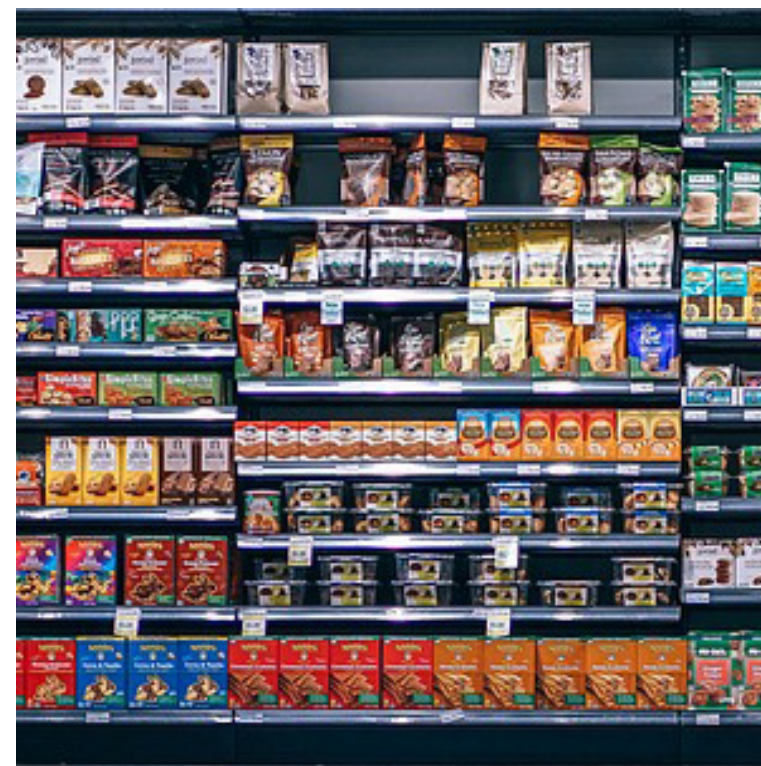
Facilitador: Evelyn Chamah

Carga académica: (12 horas)

Objetivo: Elaborar estrategias de negociación exitosas y hacer atractiva las estrategias actuales, a través de un diseño innovador y creativo y pertinente al producto/servicio/persona/cliente.

TEMAS:

- 2.1 Comunicación y persuasión.
- 2.2 Creación y Gestión de marca personal y corporativa.
- 2.3 Estrategias de negociación diseño.
- 2.4 Indicadores y controles de estrategias de negociación.



Módulo 3: Estrategias de Gestión y Motivación de Personas

Facilitador: Wendy Tangui

Carga académica: (16 horas)

Objetivo:

los recursos y estructura para el desarrollo de estrategias comerciales relativas al personal de servicio, gestionando sus capacidades, aptitudes y talentos potenciales para alcanzar un liderazgo en servicio.

TEMAS

- 3.1 Administración eficaz de los recursos.
- 3.2 Definición de perfiles y estructura de recursos humanos
- 3.3 Estímulos y motivación comercial
- 3.4 Liderazgo comercial

Módulo 4: Estrategias Memorables de Servicio al Cliente

Facilitador: Leiko Ortiz

Carga académica: (18 horas)

Objetivo:

Aplicar las herramientas al logro de un servicio diferenciador y extraordinario que impacte la experiencia del cliente.

TEMAS

- 4.1 Diseño de Estrategias de Servicio al Cliente.
- 4.2 Tú la pieza principal para un servicio Extraordinario.
- 4.3 Modelo Inolvidable de calidad en servicio al cliente.
- 4.4 Principios para convertir a tus clientes en fans.
- 4.5 Factor Wow en Servicio.

FACILITADORES:

EVELYN CAMACHO

Neurocoach avalada por la AEAPRO, Profesional Coach AEAPro Member #01221 (avalada con la postilla de la Haya), Certificada por Integral Coaching PNL editoriales para Novus Magazine, artículo para la Revista Forbes y PRACTITIONER IANLP, miembro del IAC con el número 169134. Psicóloga Clínica.

LEIKO ORTÍZ

Máster en Neuromarketing, Escuela Española de Negocios. MBA Administración Turística y Hotelera en la universidad de Palma de Gran Canaria. Post-grado en Dirección de Comunicación, Universidad Sevilla. Licenciada en Mercadotecnia, Universidad APEC. Administradora Comercial, Universidad APEC. Certificada en Facilitación docente y Formación Humana por INFOTEP.

WENDY TANGUI

Licenciatura en Administración de Empresas PUCMM. Experiencia en Administración y Gestión Humana. Reestructuración organizacional administrativa. Experiencia por más de 15 años en organización y asesoría corporativa en el área de Recursos Humanos, Finanzas y Administración. Líder de equipos de alto desempeño.



CERTIFICADO:

El certificado del diplomado “Estrategias Comerciales” 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\$18,500.

Forma de pago: Las formas de pago admitidas son: efectivo, tarjeta de crédito, cheque de administración y transferencia a cuenta bancaria.

El pago se realiza de la siguiente manera:

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

Nota:

Al cumplirse el mes de haber iniciado el diplomado se vence la 1era. cuota. Si se paga con retraso se pagará un cargo de un 10% del valor adeudado.

B. Depósito o transferencia:

- Banco Popular Dominicano
Cuenta corriente número: 828134031

Nota: 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.

C. Línea de crédito de FUNDAPEC:

- Llenar formulario SI-01
- Completar e imprimir formulario de solicitud de crédito en línea:
<https://www.fundapec.edu.do/>

2. Inscripción Empresarial:

- a) Llenar formulario SI-01
- b) Carta compromiso de la empresa, sellada y firmada

DESCUENTO:

Se dispone de descuentos aplicables en las siguientes condiciones:

1. Público General:

- a) 10% de descuento por pago total en efectivo o depósito en cuenta.
- b) 7.5% de descuento por pago total con tarjeta de crédito.

2. Público Empresarial:

- c) 5% de descuento de 3 a 5 participantes
- d) 10% de descuento de 6 a 10 participantes
- e) 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 INSCRIPCIÓN / /	
NOMBRES		APELLIDOS		NIVEL ACADÉMICO ALCANZADO	
CEDULA O PASAPORTE - -	SEXO FEM. () MASC. ()		FECHA NACIMIENTO / /		LUGAR DE NACIMIENTO
ESTADO CIVIL SOLTERO () CASADO ()		TELÉFONO RESIDENCIAL () -	CELULAR / BEEPER () -		E-MAIL
DIRECCIÓN ACTUAL			LOCALIDAD	TRABAJA SI () NO ()	
NOMBRE DE LA EMPRESA DONDE TRABAJA			PERSONA DE CONTACTO/ PAGO		DIRECCIÓN DE EMPRESA
CARGO ACTUAL	DEPARTAMENTO		TELÉFONO (S) EMPRESA () -		EXTENSION () FAX () -
HA PARTICIPADO ANTERIORMENTE EN OTROS CURSOS DE UNICDA SI () NO ()			NOMBRE CONYUGE O PARIENTE		TELÉFONO CONYUGE O PARIENTE () -
FACTURA O CARTA AUTORIZADA DE EMPLEADOR SI () NO ()			PORQUE MEDIO SE ENTERO DE ESTE CURSO		
PROGRAMA					
TÍTULO DEL DIPLOMADO O CURSO				GRUPO	
DURACIÓN	HORARIO-DÍAS		FECHA INICIO / / 20		FECHA TÉRMINO / / 20

PARA USO EXCLUSIVO DE UNICDA

COSTO TOTAL DEL DIPLOMADO O CURSO RD\$		COSTO A PAGAR POR INSCRIPCIÓN RD\$		BALANCE PENDIENTE A PAGAR RD\$	
MODALIDAD DE PAGOS	1ERA CUOTA RD\$	2DA CUOTA RD\$			
FECHA DE PAGOS	1RA / / 20	2DA / / 20			

POLÍTICA 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 / 1465 y
829-748-5144 / 5145

Email: ventas@icda.edu.do

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

