



**UNICDA**

UNIVERSIDAD DOMÍNICO AMERICANO

# DIPLOMADO NEUROESTRATEGIA Y EJECUCIÓN COMERCIAL



# CONTENIDO

- JUSTIFICACIÓN ACADÉMICA
- Descripción
- Objetivo
- ¿A quién va dirigido?
- Metodología
- Objetivo General
- Perfil del Egresado
- Metodología del Programa
- Duración y Modalidad
- Plan de Estudios
- Criterios de Evaluación
- Proyecto Final
- Alineación con Estándares de Educación Superior



## **JUSTIFICACIÓN ACADÉMICA:**

El Diplomado en Neuroestrategia y Ejecución Comercial responde a la necesidad creciente de formar profesionales capaces de integrar la toma de decisiones estratégicas con fundamentos de neurociencia, comportamiento del consumidor y modelos avanzados de ejecución comercial. En un entorno empresarial altamente competitivo y cambiante, las organizaciones demandan líderes comerciales con pensamiento analítico, dominio comunicacional y capacidad de ejecución medible.

Este programa se alinea con las tendencias internacionales de educación ejecutiva y formación por competencias, fortaleciendo habilidades estratégicas, éticas y aplicadas, conforme a los estándares de educación superior y postgrado.

## **DESCRIPCIÓN:**

El Diplomado en Neuroestrategia y Ejecución Comercial es un programa ejecutivo diseñado para desarrollar profesionales capaces de integrar la neurociencia, el comportamiento del consumidor y la estrategia comercial en contextos empresariales reales. A través de un enfoque práctico y orientado a resultados, el participante adquiere herramientas para comprender la toma de decisiones del cliente, diseñar estrategias efectivas y ejecutar procesos comerciales con precisión y medición.



## OBJETIVO:

Formar profesionales con competencias avanzadas para diseñar, ejecutar y evaluar estrategias comerciales de alto impacto, utilizando principios de neurociencia aplicada, comunicación persuasiva y modelos estructurados de ejecución estratégica.

## ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

- Gerentes y directores comerciales
- Ejecutivos de ventas y marketing
- Líderes de equipos comerciales
- Empresarios y emprendedores
- Profesionales interesados en fortalecer su capacidad estratégica y de influencia comercial

## METODOLOGÍA:

El programa se desarrolla bajo el Modelo de Precisión Estratégica (MPE™), basado en aprendizaje experiencial y enfoque por competencias. Incluye talleres prácticos, simulaciones, análisis de casos reales, role play y aplicación directa a contextos reales.

### Integra seis dimensiones:

- Enfoque estratégico • Lectura del cliente • Influencia persuasiva
- Ejecución comercial • Gestión emocional • Arquitectura comercial.



# OBJETIVO GENERAL:

Formar profesionales con competencias avanzadas para diseñar, ejecutar y evaluar estrategias comerciales de alto impacto, integrando principios de neurociencia aplicada, comunicación persuasiva y modelos estructurados de ejecución estratégica.

# PERFIL DEL EGRESADO

Al finalizar el diplomado, el egresado será capaz de:

- Analizar el comportamiento del cliente desde una perspectiva neuroestratégica.
- Diseñar y ejecutar estrategias comerciales alineadas con los objetivos organizacionales.
- Aplicar técnicas de comunicación persuasiva y negociación estratégica.
- Tomar decisiones comerciales fundamentadas en datos, métricas e indicadores de desempeño (KPI).
- Gestionar procesos comerciales complejos con control emocional y enfoque ético.
- Liderar iniciativas comerciales integradas entre ventas, marketing y comunicación.



# DURACIÓN Y MODALIDAD

Duración total: 80 horas académicas.

Modalidad: Híbrida (60% presencial y 40% virtual sincrónico).

## PLAN DE ESTUDIOS:

Módulo I – Mentalidad Estratégica y Neurodecisión Comercial – 14 horas (8P+6V)

Módulo II – Comportamiento del Cliente y Neuroinsights – 14 horas (8P+6V)

Módulo III – Comunicación Persuasiva y Discurso Comercial – 14 horas (8P+6V)

Módulo IV – Ejecución Comercial y Conversión – 14 horas (8P+6V)

Módulo V – Estrategia Comercial Integrada – 12 horas (8P+4V)

Módulo VI – Negociación Estratégica y Entornos Complejos – 12 horas (8P+4V)

# CRITERIOS DE EVALUACIÓN:

La evaluación del diplomado es de carácter continuo e integral, basada en los siguientes criterios:

- Participación activa en talleres y simulaciones: 20%.
- Ejercicios prácticos y estudios de caso por módulo: 30%.
- Proyecto Final Integrador aplicado al MPET™: 50%.

## PROYECTO FINAL:

El participante desarrollará un Plan Estratégico Comercial Integral, en el cual aplicará de forma práctica los conocimientos adquiridos durante el programa. El proyecto incluirá diagnóstico, formulación estratégica, plan de ventas,

## ALINEACIÓN CON ESTÁNDARES DE EDUCACIÓN SUPERIOR:

Este diplomado se encuentra alineado con los principios de formación por competencias utilizados en programas de postgrado, promoviendo el pensamiento crítico, la aplicación práctica del conocimiento, la evaluación por resultados y la vinculación con el entorno profesional, conforme a los lineamientos académicos del Instituto Dominicano Americano.

# INVERSIÓN Y FORMA DE PAGO:

El costo es de RD\$ 26,000.

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

1. Inscripción individual:

## 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](mailto:ventas@icda.edu.do) con copia a [cobros2@icda.edu.do](mailto: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

2. Inscripción Empresarial:

- a) Llenar formulario SI-01
- b) Traer carta compromiso de la empresa, sellada y firmada por la persona responsable del pago.

## COORDINADOR:

Profesora. Leiko Ortiz

## 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 DE INSCRIPCIÓN Y SOLICITUD DE CRÉDITO

### SI-01

A CREDITO SI ( ) NO ( )

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

# FORMULARIO INSCRIPCIÓN

FACTURAR A LA EMPRESA		RNC		FECHA DE INSCRIPCIÓN / /	
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			
<b>PROGRAMA</b>					
TITULO DEL DIPLOMADO O CURSO				GRUPO	
DURACION	HORARIO-DIAS	FECHA INICIO / / 20		FECHA TERMINO / / 20	
<b>PARA USO EXCLUSIVO DE UNICDA</b>					
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			
<b>POLITICA DE REEMBOLSO Y COMPROMISO DE PAGO</b>					
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 Domingo Americano  
Web: [www.unicda.edu.do](http://www.unicda.edu.do)

**Twitter:** @ElDominico

**Facebook e Instagram:**  
@Unicdard

**Tel:** 809-535-0665 opción 3

**Flotas:** 829-417-1464 / 829-748-5144  
829-748-5145 / 809-390-5571

**Email:** [ventas@icda.edu.do](mailto:ventas@icda.edu.do)

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

