

EC

ESCUELA COMERCIAL

ENFOQUE CLIENTE

Diplomado

LIDERAZGO Y GESTIÓN COMERCIAL

EL EMPODERAMIENTO DEL EJECUTOR COMERCIAL

HERRAMIENTAS Y CONOCIMIENTO PARA CONQUISTAR MERCADOS
EN ALTA COMPETENCIA

www.enfoquecliente.com

ECESCUELA COMERCIAL
ENFOQUE CLIENTE

QUIENES SOMOS

Somos la primera Escuela Comercial peruana dedicada a brindar cursos y programas enfocados en el cliente y que tienen como bases el marketing y las ventas.

Nuestra propuesta esta basada exclusivamente en capacitar y formar a personas dedicadas o que deseen dedicarse al mundo comercial.

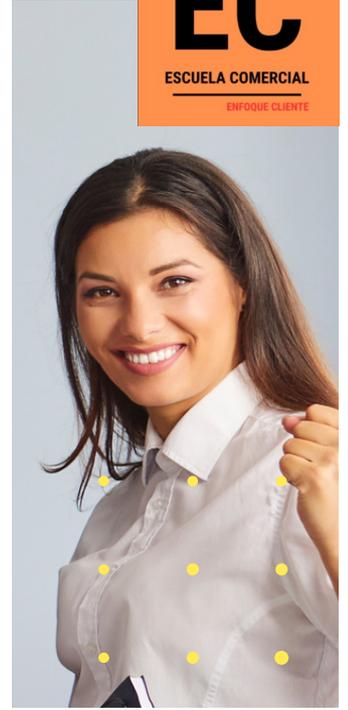
Para esto:

1. Contamos con especialistas ejecutores activos de estrategias exitosas y de aprendizaje dirigidas al mercado peruano y latinoamericano.

2. Acompañamos a atender servicios de la gestión comercial para empresas a travez de proyectos exitosos en lo referente a marketing, ventas, atención al cliente, negociación y comercialización.

ECESCUELA COMERCIAL
ENFOQUE CLIENTE

SOBRE NOSOTROS



LO QUE HACEMOS

Buscamos desarrollar a nuestros estudiantes para que sean capaces de lograr resultados comerciales tangibles implementando métodos, técnicas, procesos y disciplinas para su educación formativa aplicativa

- *Brindamos formación comercial para mejorar el marketing, la atención y las ventas de las empresas.*
- *Para esto desarrollamos una formación con métodos que permitan al estudiante aplicar lo aprendido en mejorar la satisfacción y relación con sus clientes e incrementar sus ventas en el corto plazo, en el mediano posicionar su marca y generar las bases para poder retener a sus clientes*

DIPLOMADO LIDERAZGO Y GESTIÓN COMERCIAL



PRESENTACIÓN DEL DIPLOMADO

Este es un diplomado diseñado para por ejecutores para aprender de ejecución y por su contenido busca brindarte un proceso claro que te permita el crecimiento intelectual para una mejora tangible de tus resultados. Nuestra metodología además de otras cosas, busca compartir el conocimiento para que puedas aplicarlo de inmediato y comentarlo o debatir sobre el resultado logrado o por lograr durante el desarrollo de las clases.

Progresivamente estarás en condiciones de entender al cliente para proponer estrategias y contenidos de valor que diferencien a tu marca de la competencia, también podrás aplicar el relacionamiento para la fidelización de tus clientes a través de herramientas para la Gerencia de productos y servicios. Finalmente, serás capaz de analizar los datos con métodos y técnicas para optimizar la rentabilidad del negocio.

Compartiremos 5 cursos ejecutivos a lo largo de 6 meses, cada curso será virtual y en vivo y tendrás 5 clases de 3 horas por cada curso, la metodología te permitirá dominar los conceptos y técnicas básicas del Liderazgo interrelacionado con el Marketing y las Ventas, tanto para los canales tradicionales, modernos y digital.

¿POR QUÉ LLEVAR ESTE DIPLOMADO?

Segundo

El constante cambio acentuado por la pandemia mundial, obliga a las empresas a tomar decisiones en tiempos distintos, donde redefinir los conceptos de lealtad, conocimiento del cliente y fortalecimiento del equipo son una necesidad, el conocimiento del cliente siempre fue una base clave en el diseño de la estrategia comercial, pero hoy este conocimiento dura muy poco, ya que la velocidad de cambio en los demandantes es cada vez mayor.

Primero

¿Puede hoy una empresa asegurar sus resultados con planes que se formularon hace dos años o más?, Creemos que sería muy difícil, para lograr los resultados hoy es necesario re-establecer las estrategias, agregándoles componentes que cambiaron la dinámica del mercado como el comportamiento del cliente, la preferencia por el canal de venta o la preparación del vendedor entre otros y así mejorar las opciones.

Tercero

Crear valor es la clave, considerar al equipo de trabajo y gestionar el talento de los integrantes debe ser el diferencial en esta nueva era post pandemia.

METODOLOGÍA

1

Las clases son en línea por medio virtual usando la plataforma zoom,

2

Las clases son participativas y con trabajos grupales

3

El curso evaluará la participación del alumno, los controles y el TAF

4

La participación pondrá en evidencia la evolución del alumno.

5

Los controles serán grupales en las fechas que indique el profesor

6

Trabajo aplicativo final (TAF), es un trabajo integrador de cada curso

7

Por curso:
Participación 30%
Controles 30%
TAF 40%

8

El participante que haya aprobado con 14 o mas recibirá un diploma en PDF

9

Al finalizar el diplomado el participante que haya aprobado con nota mínima de 14 los 5 cursos del diplomado recibirá una constancia de notas y un diploma en PDF (132 Horas lectivas) a nombre de la Escuela Comercial Enfoque Cliente.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

General

Diseñar estrategias comerciales aplicables al mercado actual.

Específico 1:

Conocer los conceptos y uso de herramientas que le permitan diseñar modelos eficientes para el logro de los objetivos comerciales.

Específico 2:

Conocer y entender la dinámica del cliente, sus demandas y su proceso de compra.

Específico 3:

Usar la información como un elemento diferenciador y que permita posicionar a la marca para el relacionamiento y fidelización del cliente

Específico 4:

Determinar las claves que generen valor hacia las partes

Específico 5:

Desarrollar el talento comercial a partir del liderazgo

RESUMEN DE CONTENIDOS

Curso 1: El Líder Comercial y el Conocimiento del Mercado MBA Christian Gonzales (Perú)

Este curso teórico práctico aplicativo tiene como finalidad analizar cómo las organizaciones han visto en el perfil del líder el gran embrión de éxito para lograr objetivos comerciales, la gestión parte del nacimiento y transmisión de la actitud, ética, responsabilidad enfocada en el logro de los objetivos comerciales de corto y mediano plazo, mientras que entender al cliente nos brinda siempre la gran oportunidad de construir un proceso de compra adecuado de este hacia nuestra oferta, sobre todo en aquellas categorías en donde el lado emocional suele superar al racional. El curso ayudará al participante a comprender el papel del líder y el conocimiento del cliente en el mercado y sus principales motivaciones.

Curso 2: Planificación estratégica comercial aplicada Dr. Manuel Ramos Topham (España)

Este curso teórico práctico busca ayudarte a definir un método y procedimiento para el desarrollo de planes y estrategias dirigidas a lograr una gestión de comercial con parámetros de efectividad y competitividad medibles que te permitan controlar la gestión en todo momento. Contar con un tablero de control Gerencial te permitirá entender el negocio de manera que las decisiones sean de rápida ejecución y evidente visualización de los resultados.

RESUMEN DE CONTENIDOS

Curso 3: La Efectividad Comercial Digital

**Lic. Carolina Hernandez
(Colombia)**

El recurso más valioso de la estrategia, es sin dudas el equipo que la lleva a cabo, además en un mundo de alto contenido publicitario, la gestión comercial efectiva en el mundo digital se convierte en una herramienta diferencial que permite lograr resultados competitivos para la organización. Este curso busca mejorar el rendimiento empresarial tradicional agregando elementos del mundo digital con un componente importante: la efectividad en el cumplimiento de las tareas para el logro de objetivos.

Curso 4: El Marketing Moderno enfocado en la Rentabilidad

MBA Marco Núñez Z. (Perú)

Hoy los clientes, vendedores, intermediarios son dueños de las marcas de muchas formas, por su participación sobre estas, la integración de los participantes en su construcción, uso y desarrollo son una parte importante al momento de querer asegurar el futuro de las organizaciones, en este curso veremos que probablemente pensar en que el producto permitirá una experiencia, servirá para algunas categorías, para otras la integración de todos los participantes involucrados, será la nueva experiencia, entenderlos, partir de la rentabilidad esperada sumada a la satisfacción del cliente y sus participantes son elementos que debemos considerar para una buena gestión en la actualidad.

RESUMEN DE CONTENIDOS

Curso 5: La Gerencia de productos

MBA Jose Ruidiaz (Perú)

La cabeza del equipo, siempre tendrá la mayor responsabilidad sobre los resultados y desempeño, contar con un camino llamado estrategia, es lo que hace más probable el éxito de conquistar el mercado, por esto es importante arriesgar lo menos posible y este curso, busca dar las pautas sobre aquellas actividades, consideraciones y elementos a tener en cuenta para asumir la Gerencia de productos con éxito, veremos el equilibrio entre los productos, la organización y las marcas, su imagen e identidad, co-branding para hacer sinergias, el Desarrollo de nuevos productos y la gestión de las etapas del producto, este curso brindará al participante herramientas que serán entregadas y estudiadas durante todas las clases y le permitirán ser usadas de inmediato.

DIRIGIDO A:

Responsables y potenciales responsables de las ventas y clientes en su organización para pequeñas, medianas y grandes empresas que ejecuten estrategias comerciales y que necesitan herramientas de rápida aplicación para penetrar los mercados objetivo.

Emprendedores, Estudiantes y Empresarios que quieren elevar su competitividad y que buscan hacer crecer a sus negocios liderando sus organizaciones.

Personas que deseen destacar en sus sectores como líderes comerciales

INICIO: AGOSTO 2023



TELÉFONOS

Fijo 704 0656
Movil: 994135542



CORREO ELECTRÓNICO

contactos@enfoquecliente.com

Duración: 6 meses

**Horarios disponibles (1 clase semanal):
Jueves de 7:00pm a 10:15pm**
**El día de dictado se puede modificar
con anticipación y en coordinación con
el participante**

REQUISITOS

Conocimientos básicos sobre ventas, Contar con PC o Laptop con cámara, micrófono y audio, conectada a internet,

Descargar Zoom,

Interés en investigar, estudiar y participar clase,

Precio del diplomado S/2,000 Hasta el 1 de agosto, luego del 1 de agosto a S/2,800

Abonos a la cuenta corriente
Soles: BCP 191-2264-755-011
a nombre de ENFOQUE CLIENTE,
RUC 20600645677,

Envíanos el Boucher a
cobranzas@enfoquecliente.com.

Recuerda indicar si deseas boleta o factura electrónica y te confirmaremos la inscripción.

SÍGUENOS



<https://www.facebook.com/EnfoqueClientePE/>



<https://www.linkedin.com/company/10118577/admin/>

www.enfoquecliente.com