

Diplomado en Gestión de Empresas: Mención Gestión Comercial y Ventas

Este diplomado consta de 6 asignaturas en un total de 180 horas cronológicas



Plan Común

- Pensamiento Empresarial
- Gestión del Bienestar
- Liderazgo



Mención en Gestión Comercial y Ventas

- Negociación
- Marketing
- Gestión Comercial Digital

Pensamiento Empresarial

Objetivos:

- Desarrollar una visión sistémica y estratégica del manejo de empresas para aplicar modelos competitivos y sustentables.
- Agregar valor a los propios productos o servicios.
- Mejorar la capacidad de manejar dificultades que se presenten en los negocios, apuntando a generar procesos de toma de decisiones óptimos en relación con una visión futura de crecimiento.
- Ver herramientas para establecer y desarrollar buenas relaciones, tanto con clientes, como con proveedores y colaboradores.

Gestión del Bienestar

Objetivos:

- Entregar conocimientos respecto al rol del bienestar subjetivo y laboral en las organizaciones.
- Entregar técnicas que permitan medir y potenciar con criterio estratégico el bienestar para sus diferentes públicos objetivos.
- Desarrollar habilidades en la sustentabilidad, productividad, vinculación, desarrollo y gestión de la confianza de los miembros de una organización.
- Generar competencias para definir y alcanzar objetivos en la gestión del bienestar de sus colaboradores y de los clientes.

Liderazgo

Objetivos:

- Revisar teorías y conceptos claves asociados al ejercicio del liderazgo desde una perspectiva situacional y adaptativa.
- Explicar técnicas y herramientas prácticas que serán aplicadas en casos.
- Fomentar la autoexploración y el desarrollo de una actitud protagonista en materia de liderazgo, como un medio para adaptarse e influir positivamente en contextos dinámicos, desafiantes y de continua transformación.

Negociación

Objetivos:

- Revisar teorías y conceptos claves asociados a la negociación frente a conflictos, distinguiendo entre estrategias competitivas y colaborativas.
- Enseñar técnicas y herramientas prácticas que deberán aplicar en casos.
- Facilitar la autoexploración con la finalidad de incentivar la autocrítica para la mejora continua y el desarrollo de un rol negociador protagónico para resolver incompatibilidades, dificultades y problemas ocurridos en el ámbito laboral de las corporaciones.

Marketing

Objetivos:

- Desarrollar habilidades en los ámbitos del comportamiento de compra de los consumidores, análisis de demanda, investigación de mercados, segmentación y estrategias de marketing.
- Entrenar para generar competencias enfocadas en definir y alcanzar objetivos globales de la organización y, en específico, en el área funcional de marketing.

Gestión Comercial Digital

Objetivos:

- Entregar conocimientos en el área de control, operación y seguimiento de la comercialización de los bienes y servicios que se ofrezcan por parte de una organización.
- Entregar las herramientas para responder a los nuevos desafíos que la digitalización le impone al mundo empresarial.