



Universidad de
La Sabana

ESCUELA INTERNACIONAL DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

VIGILADA MINEDUCACIÓN



ESPECIALIZACIÓN ACREDITADA CON
LA MÁXIMA
CALIFICACIÓN EQUAA



ESPECIALIZACIÓN EN **Gerencia Comercial**

Énfasis en Ventas

Acreditación
Institucional
de Alta Calidad | **8** Años

Resolución n.º 09532 del 11 de mayo del 2017

Objetivo de FORMACIÓN

Profundizar en el conocimiento de estrategias comerciales, así como utilizar herramientas para diseñar e implementar planes estratégicos de ventas. Por esto es importante que los gerentes comerciales trabajen y estudien en conocer nuevas maneras de elaborar estrategias comerciales y de cómo dirigir y motivar sus fuerzas de ventas.

¿POR QUÉ ESTUDIAR GERENCIA COMERCIAL?

Permite analizar el entorno, las oportunidades, los hábitos de compra, medición de nichos potenciales, rentables y productivos con base en las investigaciones de mercado para diseñar y orientar estrategias competitivas.

Oportunidad para redireccionar los procesos comerciales, permitiendo gerenciar eficientemente equipos comerciales de alto desempeño con actitudes éticas hacia el entorno y las personas, con responsabilidad social y espíritu emprendedor.



TÍTULO QUE SE OTORGA

Especialista en Gerencia Comercial

CRÉDITOS

Veinticuatro (24)

DURACIÓN

Un (1) año equivalente a 2 semestres académicos.

HORARIOS

Viernes 3:30 p.m. a 8:00 p.m.

Sábado de 7:00 a.m. a 11:30 a.m.

Perfil del Aspirante

Profesionales en cualquier disciplina con por lo menos dos (2) años de experiencia en áreas de ventas o mercadeo, con necesidades de ahondar en la gerencia comercial de las organizaciones.

Perfil Ocupacional

El graduado del programa de Especialización en Gerencia Comercial se podría desempeñarse como gerente comercial, gerente de compras, gerente de logística comercial, director de estudio de mercados, director o gerente de investigación comercial, director o coordinador de promoción y publicidad.

Perfil Profesional

Es un profesional que está preparado para enfrentar los diferentes momentos en el proceso de venta, por esto profundiza en el conocimiento de estrategias comerciales y así mismo utilizar estas herramientas, para direccionar efectivos planes estratégicos de ventas. Por esto el especialista trabaja y estudia en conocer nuevas maneras de elaborar estrategias comerciales y de cómo dirigir y motivar sus fuerzas de ventas.

PLAN DE ESTUDIOS

SEMESTRE I

FORMACIÓN
GERENCIA
9 créditos

Gerencia y Habilidades
Gerenciales
2 créditos

Direccionamiento Estratégico
1 crédito

Ética Empresarial
1 crédito

Finanzas para la
Gerencia Comercial
1 crédito

SEMESTRE II

Gerencia de la
Experiencia del Cliente
1 crédito

Gerencia de Mercadeo
2 créditos

Negociación Comercial
2 créditos

VENTAS E
INVESTIGACIÓN COMERCIAL
8 créditos

Gerencia Comercial
1 crédito

Gerencia en Ventas
2 créditos

Comportamiento del Consumidor
y Neuromarketing
2 créditos

Análisis de Información para la
Toma de Decisiones Comerciales
2 créditos

Liderazgo Digital en la Gestión
de Ventas
1 crédito

Coaching Comercial
2 créditos

Pronósticos y Estrategias para
el Plan Comercial
2 créditos

FORMACIÓN
COMPLEMENTARIA
2 créditos

Electiva
2 créditos

TOTAL CRÉDITOS: 12

TOTAL CRÉDITOS: 12

TOTAL CRÉDITOS: 24

Contacto e Inscripciones

TEL: 861 5555 / 6666

Exts: 14507 / 14223

forum.eicea@unisabana.edu.co

**Carrera 69 No 80- 45,
Piso 5. Bogotá,
Colombia**

www.unisabana.edu.co

Código SNIES 11369

Institución de Educación Superior sujeta a inspección y vigilancia
por el Ministerio de Educación Nacional