

# PROGRAMA DE DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING

# PDCM

## PROGRAMA DE DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING



**En mercados altamente globalizados es fundamental contar con una estrategia comercial diferenciada, sostenida y competitiva, lo cual nos permitirá enfrentar cambios en el entorno social y económico. Alinear a toda la organización desde una óptica comercial y estratégica, enfocada en el consumidor y en los resultados financieros, se hace indispensable para el éxito y sostenibilidad de las empresas. La adecuada administración de las relaciones actuales y futuras con los clientes logra generar mayor productividad en términos de satisfacción y fidelidad; y por supuesto, mayores dividendos para la compañía.**

### OBJETIVO

Diseñar, implementar y controlar el Plan Comercial de la empresa, haciendo énfasis en tópicos tácticos como: el esquema del plan comercial, el entendimiento del consumidor, la gestión del equipo de ventas, las políticas de distribución y relaciones con los actores del mercado. Este programa ofrece las herramientas necesarias para la toma de decisiones y la planificación y puesta en marcha de estrategias y planes comerciales.

### CERTIFICADO

El participante recibirá al final de cada módulo un certificado de participación. Deberá haber asistido al menos al 80% de las sesiones de cada módulo. Al completar satisfactoriamente los cinco módulos obtendrá el certificado de haber completado el Programa de Dirección Comercial y Marketing.

### METODOLOGÍA

El programa abarca cinco módulos. Combina talleres, presentaciones, trabajos personales y en grupo, discusiones de casos y conferencias con una orientación práctica, dirigidos y presentados por profesores con amplia experiencia local e internacional en dirección comercial, estrategia, marketing y dirección de personas.

### ¿QUIÉN PUEDE ASISTIR?

Profesionales que desarrollan su función diaria en el área comercial: directores comerciales, gerentes de mercadeo y ventas, jefes de trade marketing. Ejecutivos que incidan directamente en la gestión comercial, gerentes generales, propietarios y directores de empresas.

# MÓDULO 1

## Diseño e Implementación de Planes Comerciales

Cómo alinear la estrategia de la empresa con el plan comercial al consumidor

Guayaquil: Junio 5 y 6 | Quito: Junio 7 y 8

- Diseño de la estrategia y el plan comercial.
- La Matriz de planeamiento estratégico, procesos de segmentación, posicionamiento y construcción de marca.
- Establecer el presupuesto, políticas comerciales, predecir a la competencia y financiamiento.
- Implementación del plan.
- La evaluación, control y medición financiera.

# MÓDULO 2

## Consumer Insights: Seminario y Taller

Descubriendo las verdaderas motivaciones de nuestros clientes para desarrollar una estrategia comercial exitosa

Guayaquil: Julio 17, 18 y 19 | Quito: Julio 20, 21 y 22

- Identificación de motivaciones ocultas del consumidor.
- Generación de insights poderosos (entender las verdaderas motivaciones del ser humano para una propuesta diferenciadora).
- Relatividad de las decisiones: Teoría de los prospectos y Framing.
- Elección de productos en contextos complejos: Dominancia asimétrica y efecto compromiso.
- Emociones e impulsos en la toma de decisiones.
- Técnicas para generar conocimientos en los procesos racionales e irracionales de compra.

# MÓDULO 3

## Marketing Digital Estratégico

Entendiendo el rol del Marketing Digital y las nuevas tendencias de comunicación en la estrategia de la empresa

Guayaquil: Agosto 28 y 29 | Quito: Agosto 30 y 31

- El desarrollo de la tecnología y su influencia en el Marketing actual.
- El consumidor, cada vez más conectado. ¿Cuál es su comportamiento?
- El entorno digital, sus principales plataformas y herramientas.
- Entendiendo las principales características y particularidades de la comunicación digital.
- Cómo medir y evaluar las estrategias digitales.
- Integrando el Marketing Digital en la Estrategia y plan de Marketing de la empresa.

# MÓDULO 4

## Gestión Efectiva de Canales de Distribución

Maximizando la rentabilidad en el punto de venta

Guayaquil: Septiembre 18 y 19 | Quito: Septiembre 20 y 21

- Tendencias del Retail y dinámica competitiva.
- Valor y desarrollo del canal.
- ¿Por qué fracasan los nuevos lanzamientos?
- Rol del Canal, diseño y función de los canales.
- Conflictos en los canales y alternativas de negociación.
- Como minimizar el impacto de estos conflictos.
- Las nuevas tendencias en gestión de canales de distribución aplicado al contexto Ecuatoriano.

# MÓDULO 5

## Dirección y Planificación de Ventas

Acelerando la gestión de los equipos comerciales

Guayaquil: Oct. 3, 4 y Oct. 16, 17 | Quito: Oct. 5, 6 y Oct. 18, 19

- Estructura, tamaño, compensación y control de la fuerza de ventas.
- Desarrollo humano de la fuerza de ventas. Cómo liderar talentos complejos.
- La motivación en equipos profesionales, cultura, diversidad y las nuevas generaciones.
- Selección y assessment del equipo comercial.
- El valor financiero de los vendedores, cómo calcularlo y gestionarlo.
- Cómo gestionar grandes cuentas (KAM).
- Cómo se gestionan vendedores efectivos en Ecuador: casos de estudio.

# CLAUSTRO ACADÉMICO

---

## ROBERTO ESTRADA IDE Business School, Ecuador

- Máster en Administración de Empresas, IDE Business School.
- Especializado en Recursos Humanos en Argentina, Brasil y Estados Unidos.
- Socio de Consultoría y responsable a nivel nacional del área de Human Capital Advisory Services, Deloitte Touche.

## IGNACIO OSUNA INALDE Business School, Colombia

- Ph.D. in Management en IESE Business School, España.
- Global Colloquium on Participant-Centered Learning, Harvard Business School, Estados Unidos.
- Máster en Dirección de Empresas, INALDE Business School, Colombia.
- Consultor internacional en Marketing y Estrategia.

## MARTÍN SCHLEICHER IAE Business School, Argentina

- M.Phil. y Ph.D en Business con especialización en Marketing, Columbia University, Estados Unidos.
- Máster en Dirección de Empresas, IAE Business School, Argentina.
- Profesor full-time de Marketing del IAE Business School, Argentina.
- Consultor en temas relacionados con el Diseño de Estrategias de Negocios y Desarrollo de Planes Comerciales.

## PABLO ALEGRE IAE Business School, Argentina

- MBA por el IAE Business School, Argentina.
- Profesor full time de Dirección Comercial en el IAE Business School, Argentina.
- Consultor Internacional en Dirección Comercial en distintos sectores.

## GUILLERMO ARMELINI ESE Business School, Chile

- Ph.D. in General Management, IESE Business School, España.
- Master in Business Administration ESIC Business School, España.
- Gerente de Empresas de la división National Banking de Bank Boston N.A.
- Consultor en Dirección Comercial.

## JOSÉ AULESTIA IDE Business School, Ecuador

- Ph.D. en Dirección de Empresas, Universidad Antonio Nebrija, España.
- Máster en Economía y Dirección de Empresas del IESE Business School, España.
- Profesor full time de Dirección Comercial y Director Académico de Programas de Perfeccionamiento Directivo del IDE Business School.
- Consultor en Dirección Comercial, Marketing y Estrategia.





# PIENSA CON AUDACIA

---

“ Liderar negocios en escenarios cambiantes requiere audacia y pasión. Reunir la ciencia con el arte de la dirección de empresas para obtener ideas innovadoras y alinear organizaciones complejas hacia el éxito es arduo. Pero se puede hacer. Eso es lo que enseñamos en el IDE. ”

## IDE BUSINESS SCHOOL

Nació en 1993 por iniciativa de un grupo de empresarios ecuatorianos interesados en dar un nuevo impulso a la formación empresarial del Ecuador, basada en un enfoque humanista y ético.

Nuestra escuela de negocios, perteneciente a la Universidad de Los Hemisferios, se ha propuesto ser un referente en la dirección de empresas en el Ecuador y América Latina, sustentando su fortaleza en la formación académica de su cuerpo docente, en la investigación y excelencia en la enseñanza.

Los programas del IDE Business School tienen un impacto de largo plazo en la carrera profesional de los empresarios y directivos. Otorgan una perspectiva global de los negocios, visión estratégica y habilidades de liderazgo necesarias para enfrentar los retos actuales efectivamente.

Cuenta con facilidades tanto en Quito como en Guayaquil. Todas las instalaciones están construidas teniendo en cuenta las más modernas concepciones arquitectónicas, en un entorno adecuado para el estudio.

**El IDE Business School, cuenta con el respaldo académico de las mejores escuelas de negocios del mundo:**





UNIVERSIDAD DE LOS HEMISFERIOS

**GUAYAQUIL:**

Kilómetro 13 vía a la costa  
PBX: (593-4) 371 25 60 Ext: 202, 235  
mail: [seminariosg@ide.edu.ec](mailto:seminariosg@ide.edu.ec)

**QUITO:**

Nicolás López 518 y Marco Aguirre (Pinar Bajo)  
Directo: (593-2) 382 79 98  
PBX: (593-2) 382 79 99 Ext: 112, 118  
mail: [seminariosq@ide.edu.ec](mailto:seminariosq@ide.edu.ec)

[www.ide.edu.ec](http://www.ide.edu.ec) | [in](#) [t](#) [f](#) [i](#)