Eidec

ACTUALIZADO 2026

Diplomado en Gerencia Comercial

Lidere equipos de ventas de alto rendimiento y cumpla sus metas

Marketing estratégico | Coaching comercial | CRM, datos e IA



CERTIFICACIÓN

Diplomado en Gerencia Comercial · **6 semanas**

EL PROGRAMA

Venda más y lidere un equipo que cumple sus metas

Las ventas ya no dependen solo del talento individual: dependen de una **estrategia clara, un equipo bien liderado y decisiones basadas en datos**. Este diplomado le da las herramientas de la gerencia comercial actual para aumentar la productividad suya y de su equipo, con apoyo del **CRM y la inteligencia artificial**.

6 semanas
4 módulos de estudio

2 modalidades
Con clases en vivo o 100 % virtual a su ritmo

100 % virtual
Campus 24/7, también desde el celular

Diplomado
Certificado en Gerencia Comercial

Mentor
Acompañamiento durante todo el programa

Kit de plantillas
Plantillas comerciales listas para usar

Objetivo del programa

Desarrollar **habilidades prácticas y teóricas** para aumentar la **productividad comercial** del estudiante y de su equipo de trabajo, con **herramientas de gestión comercial** actuales.

¿Para quién es?

Gerentes y directores
Gerentes y directores comerciales, de ventas, de mercadeo y de cuenta.

Ejecutivos y vendedores
Ejecutivos comerciales y vendedores que quieren crecer en su carrera.

Profesionales y estudiantes
Administradores, mercadologos y estudiantes de ciencias económicas.

No requiere experiencia previa. Pueden inscribirse profesionales, estudiantes y personas con experiencia en el área comercial.

MODALIDADES

Elija cómo estudiar

El programa se ofrece en dos modalidades. Ambas son virtuales, tienen el mismo plan de estudios, las cartillas, el kit de plantillas y el acompañamiento del mentor.

Con clases en vivo

Para quienes quieren interactuar con el docente y sus compañeros.

- **6 clases en vivo** de 2,5 horas, una por semana, por Microsoft Teams
- Todas las clases quedan **grabadas** en el campus
- Talleres, estudios de caso en grupo y proyecto final
- **Evaluación:** actividades prácticas, estudios de caso y cuestionarios de 20 preguntas

100 % virtual a su ritmo

Para quienes necesitan total flexibilidad de horario.

- Estudio autónomo en el **campus 24/7**, también desde el celular
- Cartillas, videos y grabaciones de clases de referencia
- Foro de preguntas al docente y apoyo del mentor
- **Evaluación:** cuestionarios de 20 preguntas por módulo

Característica	Con clases en vivo	100 % virtual
Clases sincrónicas	6 clases de 2,5 horas	No: estudio a su ritmo
Horario	Fijo para las clases; resto flexible	Totalmente flexible
Evaluación	Actividades prácticas, casos y cuestionarios	Cuestionarios de 20 preguntas
Nota mínima	3.0 / 5.0	3.0 / 5.0
Certificación	Diplomado en Gerencia Comercial	Diplomado en Gerencia Comercial

Consulte con su asesor las fechas de inicio y el valor de cada modalidad.

LO QUE LOGRARÁ

Al terminar el programa, usted podrá...

- Formular el **marketing estratégico**: segmentación, posicionamiento y propuesta de valor.
- Aplicar el **coaching comercial** para desarrollar el potencial de su equipo.
- Reclutar, organizar, motivar y compensar **equipos de ventas** de alto rendimiento.
- Diseñar la **estrategia de ventas**: presupuesto, metas, territorios y canales.
- Gestionar el **embudo de ventas** con CRM y pronósticos.
- Usar la **IA** para prospectar, preparar reuniones y analizar el desempeño comercial.

Enfoques clave

Embudo de ventas y CRM

Gestión del pipeline, pronósticos y seguimiento de oportunidades con datos.

IA comercial

Herramientas de IA para prospección, propuestas, seguimiento y análisis de ventas.

Herramientas que aplicará

- Modelo GROW de coaching y retroalimentación al equipo.
- Venta consultiva y gestión de cuentas clave (KAM).
- Presupuesto de ventas, cuotas y esquemas de comisiones.
- Indicadores comerciales: conversión, ticket promedio, ciclo de venta y cumplimiento.

PLAN DE ESTUDIOS

Cuatro módulos para dirigir el área comercial

01 SEMANA 1

Marketing estratégico

Estrategia de mercado

1. Análisis de mercado y competencia
2. Segmentación y posicionamiento
3. Propuesta de valor
4. Plan de marketing

02 SEMANA 2

Coaching comercial

Liderazgo

1. El gerente como coach
2. Modelo GROW
3. Retroalimentación y acompañamiento en campo
4. Motivación y alto desempeño

03 SEMANAS 3 Y 4

Equipos de ventas

Gestión del equipo

1. Estructura de la fuerza de ventas
2. Selección y formación de vendedores
3. Territorios y cuotas
4. Compensación y comisiones
5. Reuniones y rituales comerciales

04 SEMANAS 5 Y 6

Estrategia de ventas

Ejecución y control

1. Presupuesto y pronóstico de ventas
2. Embudo de ventas y CRM
3. Venta consultiva y cuentas clave
4. IA y analítica comercial
5. Proyecto final: plan comercial

Cada módulo incluye su **cartilla de estudio**, actividades prácticas y el **kit de plantillas** para aplicar lo aprendido en su organización.

CÓMO SE DESARROLLA

Seis semanas, seis clases en vivo

Ruta de la modalidad con clases en vivo. En la modalidad 100 % virtual, el estudiante sigue los mismos módulos a su ritmo y se evalúa con los cuestionarios.

SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 5	SEMANA 6
Clase 1	**Clase 2**	**Clase 3**	**Clase 4**	**Clase 5**	**Clase 6**
Marketing estratégico	Coaching comercial	Equipos de ventas	Cuotas y compensación	Estrategia, CRM e IA	Proyecto final y cierre

Cada clase en vivo dura **2,5 horas**, se dicta por Microsoft Teams y queda **grabada** en el campus. Entre clases, el estudiante avanza con su cartilla, su ruta de aprendizaje y el kit de plantillas.

Evaluación por competencias

Actividades prácticas

Plan de marketing, sesión de coaching, presupuesto de ventas y tablero comercial.

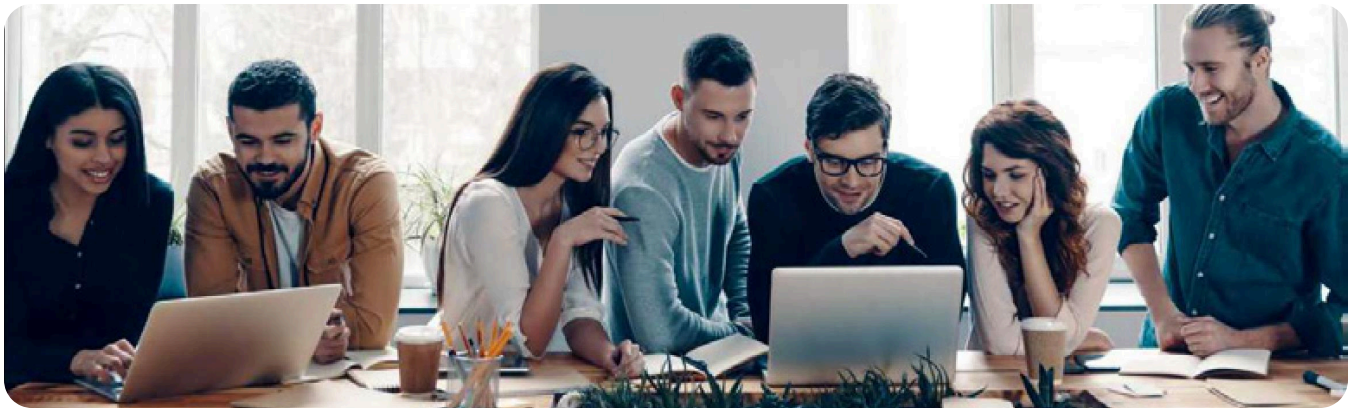
Estudios de caso

Casos de equipos comerciales de distintos sectores, resueltos en grupo.

Cuestionarios

Un cuestionario de **20 preguntas** por módulo. Nota mínima: 3.0 / 5.0.

Proyecto final: cada estudiante construye el plan comercial de una empresa real: estrategia, equipo, metas, presupuesto y tablero de seguimiento.



METODOLOGÍA

Educación a un solo clic

Clases en vivo grabadas

Interactúe con el docente en tiempo real o vea la grabación cuando lo necesite.

Cartillas de estudio

Una cartilla por módulo con ejemplos, casos y autoevaluación.

Campus virtual 24/7

Materiales, foros, actividades y biblioteca en aulaseidec.com y en la app.

Mentor personal

Acompañamiento en trámites académicos, seguimiento y soporte técnico.

Kit de plantillas

Plantillas listas para usar: plan de marketing, presupuesto de ventas, asignación de territorios y cuotas, esquema de comisiones, guía de coaching y tablero de indicadores comerciales.

Herramientas digitales

Tablero comercial en Excel y banco de prompts de IA para prospección y seguimiento.

¿POR QUÉ EIDEC?

Experiencia y respaldo

12	+12.000	+60	B
años de experiencia en educación	egresados	programas de formación	grupo de investigación categorizado en Minciencias

- Licencia de funcionamiento N.º 1108 de 2022, registrada en el SIET del Ministerio de Educación Nacional con el **código de institución 10223**. Certificación válida en Colombia y el exterior.
- **Becas de hasta el 40 %** y **15 % adicional para egresados**, acumulable con los descuentos disponibles.
- Disponible también en formato **in house** para equipos de empresas.

INSCRIPCIÓN

Inscríbase en 3 pasos

1 **Preinscríbase**

Complete el formulario en **eidec.q10.com/preinscripcion** o escanee el código.

2 **Hable con su asesor**

Le orientará sobre fechas de inicio, becas y descuentos.

3 **Pague su matrícula**

Use cualquiera de los medios de pago y envíe el comprobante a asistencia.academica@eidec.com.co.

Preinscripción

Medios de pago

WOMPI

PSE, débito, crédito y Nequi

Nequi

https://checkout.wompi.co/l/VPOS_75ufjH

EPAYCO

PSE, Davivienda, Daviplata, Efecty y Baloto

Baloto

secure.payco.co/checkoutopen/...

INTERNACIONAL

PayPal

https://www.paypal.com/ncp/payment/JFNDADJ8Q9JQG

TRANSFERENCIA BANCOLOMBIA

Cuenta de ahorros N.° 291 893 365 09

Llave: **@eideccolombia** (desde cualquier banco)

Titular: Escuela Internacional de Negocios y Desarrollo Empresarial de Colombia · NIT 900.583.173-1

Requisitos de ingreso

Bachilleres; técnicos, tecnólogos, profesionales o posgraduados; estudiantes de cualquiera de estos niveles, o cualquier persona mayor de edad interesada en formarse.

Eidec

Equipos que venden, empresas que crecen.

Escuela Internacional de Negocios y Desarrollo Empresarial de Colombia – EIDEC. Formamos talento, impulsamos empresas.

WHATSAPP
+57 301 521 7992

PBX
333 603 4726

CORREO
asistencia.academica@eidec.com.co

SITIO WEB
www.eidec.edu.co

SEDE
Cra. 33 No. 52-67, Bucaramanga

REDES
Eidec Colombia · eidec_colombia