Postgrado Internacional en

Dirección Comercial Inteligente

Impartido por ISEADE-FEPADE, El Salvador en alianza con la Pontificia Universidad Javeriana, Colombia

Pontificia Universidad JAVERIANA Colombia

VIGILADA MINEDUCACIÓN

ISEADE BUSINESS SCHOOL FEPADE

Descripción General del Programa

El programa integra liderazgo, estrategia comercial, tecnología aplicada y metodologías prácticas para afrontar los desafíos de los mercados actuales.

Combina simulaciones, análisis de datos y enfoques de venta relacional para diseñar propuestas de valor diferenciadas. Está orientado a generar una visión estratégica que impulse la innovación y la fidelización de clientes.

Dirigido a:

Gerentes y directores comerciales, gerentes y directores de ventas, gerentes de mercadeo, gerentes de cuentas clave, supervisores de ventas.

Objetivo General:

Fortalecer las competencias estratégicas y de liderazgo en ventas mediante herramientas innovadoras, análisis de mercados y técnicas de negociación, con el fin de maximizar la rentabilidad y el valor generado en las relaciones comerciales.

Competencias por fortalecer

• Diseñar, liderar y evaluar equipos comerciales orientados a resultados.
• Implementar estrategias de ventas rentables basadas en análisis de clientes y mercados.
• Negociar con efectividad protegiendo márgenes y fidelizando clientes.
• Utilizar herramientas tecnológicas y de automatización para la toma de decisiones comerciales.
• Aplicar técnicas de comunicación y persuasión ética en entornos de alta exigencia.

Metodología del programa

Combina talleres prácticos, simulaciones de liderazgo y negociación, ejercicios de role-playing, análisis de casos reales y trabajo colaborativo para aplicar conceptos en escenarios reales. Se incorporan herramientas tecnológicas, automatización de procesos, análisis de datos y proyectos finales orientados a diseñar estrategias comerciales integrales y efectivas.

Modalidad online sincrónico:

Clases sincrónicas en línea por ZOOM.

Requisito de asistencia a clases: 75% por módulo

Fecha de inicio

23 DE SEPTIEMBRE DE 2025

Meses a ser impartido

SEPTIEMBRE 2025 A ABRIL 2026

Duración 8 meses

80 HORAS

Graduación presencial y cóctel en mayo de 2026

(Sujeto a cambios por motivos de fuerza mayor)

REQUISITOS DE INGRESO:

- Contar con un título universitario.

RECONOCIMIENTOS:

- Diploma físico de ISEADE-FEPADE.
- E-Diploma de ISEADE-FEPADE con Código Seguro de Verificación (CSV).
- Diploma académico digital que certifica la participación en el diplomado, emitido por la Pontificia Universidad Javeriana en conjunto con ISEADE-FEPADE.

- Entrega de notas impresas el día de graduación.
- Entrega de notas digitales en caso la graduación sea online.

Módulo 1: Liderazgo Comercial Basado en Datos y Desempeño

Fechas de clases:
Septiembre: 23, 24, 25, 30
Octubre: 1, 2,7, 8

Horario:
6:30 p.m. – 9:00 p.m.
(Hora El Salvador).

Objetivo:

Desarrollar competencias para diseñar y liderar estrategias comerciales efectivas, aplicando herramientas de planificación, motivación, coaching y control de desempeño que impulsen resultados y rentabilidad sostenible.

Principales temas a abordar:

- La administración de ventas como base de la planeación de ventas
- Organización y planificación de la estructura comercial
- La numérica de ventas (indicadores clave)
- Dirección por resultados y motivación del equipo
- Coaching comercial y liderazgo aplicado
- Presupuestos de ventas
- Introducción al modelo de gestión comercial y relación con rentabilidad

Pedro Rugeles / Colombia

Ha sido Gerente de Entrenamiento, Gerente de Producto y Gerente de Ventas para América Latina, con casos de éxito en empresas como Upjohn, Heel, Pavco, Chevrolet, Acitec, y las Cámaras de Comercio de Bogotá, Bucaramanga y Cúcuta, entre otras. Fue reconocido en 2011 por el mejor lanzamiento de productos de entrenamiento en Laboratorios Merk. Ha sido profesor invitado en universidades como Norte, Javeriana, Rosario y Sabana en Colombia, así como en Loja y América Junior College en Ecuador.

Es Licenciado en Ciencias de la Educación con especialidad en Química y Biología, cuenta con una Especialización en Gerencia de Mercadeo y una Maestría en Educación por la Universidad de La Salle, y es Coaching Sales Sking Master Trainer con certificaciones en Estados Unidos, Suiza y México.

Módulo 2: Psicología de la Venta y Comunicación Persuasiva

Fechas de clases:
Octubre: 22, 23, 29, 30
Noviembre: 5, 6, 11

Horario:
6:30 p.m. – 8:30 p.m.
(Hora El Salvador).

Objetivo:

Potenciar las habilidades de comunicación persuasiva y cierre estratégico mediante la comprensión del modelo mental y los comportamientos del cliente, aplicando técnicas de storytelling, argumentación efectiva y presentaciones de alto impacto en escenarios reales y desafiantes.

Principales temas a abordar:

- El modelo mental del consumidor
- La neurona espejo y su interpretación en la comunicación de ventas
- Storytelling
- Impacto y activación
- Presentaciones efectivas y argumentación estratégica
- Cierre estratégico y emocionalmente inteligente
- Role-playing en escenarios reales y desafiantes
- Modelos de comportamiento del cliente (DISC, SCARF)

Dora Acosta Trujillo / Colombia

Gerente Comercial y Socia Fundadora de ACOSMARKETING LTDA., empresa de consultoría y capacitación en gestión organizacional con presencia en Quito, Ecuador. Consultora y capacitadora en Marketing, Gerencia del Servicio y Planeación Prospectiva Estratégica.

Ha ocupado cargos administrativos en empresas como Uniroyal, Icollantas, Michelín y Mac S.A., aplicando su experiencia en planeación y control, marketing experiencial, marketing social y servicio al cliente. Administradora de Empresas, Especialista en Gerencia de Mercadeo (Universidad del Rosario) y Magíster en Educación (Pontificia Universidad Javeriana).

Módulo 3: Inteligencia Comercial con IA y Automatización

Fechas de clases:
Noviembre: 26, 27
Diciembre: 2, 3, 4, 9, 10

Horario:
6:30 p.m. – 8:30 p.m.
(Hora El Salvador).

Objetivo:

Integrar tecnologías y herramientas de inteligencia artificial para optimizar el proceso comercial, automatizar tareas clave y analizar datos estratégicos, fortaleciendo la toma de decisiones y la efectividad en entornos de venta híbrida y omnicanal.

Principales temas a abordar:

- Manejo de las diferentes plataformas para conectar al cliente:
  - ChatGPT o Ideanote: tormenta de ideas asistida por IA.
  - Miro con AI: organiza y prioriza información en mapas mentales o de afinidad automáticamente.
  - Canva: genera ideas, textos creativos, nombres de productos o frases clave.
- IA aplicada a ventas (automatización de contacto, predicción de comportamiento)
- Automatización del proceso comercial (seguimiento, prospección, alertas)
- Análisis de datos con Excel / Google Sheets para toma de decisiones
- Creación de dashboards de ventas orientados a metas y desempeño
- Tendencias clave: venta híbrida, social selling, buyer enablement
- Omnicanalidad

Adriana Araque Bermúdez / Colombia

Directora de Innovación Educativa en Grupo G&A Ltda.

Ha sido directora del Centro de Excelencia Profesoral en la Universidad Central, directora de Innovación Pedagógica en el CESA. Cuenta con más de 15 años de experiencia en el ámbito educativo y tecnológico, enfocada en la implementación de plataformas virtuales, capacitación en el uso de TIC y producción de contenido digital. Maestría en Docencia, Comunicadora Social y Periodista.

Módulo 4: Estrategias Comerciales y Negociación Efectiva

Fechas de clases:
Enero (2026): 7, 8, 13, 14, 15, 20, 21, 22, 27

Horario:
6:30 p.m. – 8:30 p.m.
(Hora El Salvador).

Objetivo:

Transformar el enfoque de venta transaccional hacia una venta relacional y estratégica, mediante técnicas de segmentación rentable, negociación efectiva y gestión de cuentas clave que generen valor y fortalezcan las relaciones con los clientes.

Principales temas a abordar:

- De la venta transaccional a la venta relacional
- Segmentación rentable de clientes (modelo ABC)
- Gestión de cuentas clave y recuperación de clientes
- Técnicas de negociación para proteger márgenes
- Comunicación efectiva con clientes difíciles y manejo de objeciones
- Estrategias para expansión horizontal o cobertura eficiente
- Talleres de simulación de negociación estratégica
- El asesor comercial como gestor de valor

Guillermo Matta / El Salvador

Consultor en Planeación Estratégica y Comercialización con más de 30 años de experiencia en la industria farmacéutica, retail y consumo masivo. Director Comercial en Droguería Santa Lucía (2004-2023) y Consultor Comercial en Grupo San Nicolás (2024).

Profesor de maestría en ISEADE/FEPADE desde 2002, impartiendo materias como Ética e Innovación Empresarial, Desarrollo de Nuevos Productos y Marketing Empresarial. Máster en Innovación Estratégica (Universitat de Barcelona) y MBA con especialización en Finanzas y Mercadeo (ISEADE/FEPADE).

Módulo 5: Arquitectura de Estrategias de Venta y Valor

Fechas de clases:
Febrero: 18, 19, 24, 25, 26
Marzo: 3, 4

Horario:
6:30 p.m. – 8:30 p.m.
(Hora El Salvador).

Objetivo:

Desarrollar una visión estratégica e innovadora de la gerencia de ventas, diseñando propuestas de valor diferenciadoras y planes de acción efectivos que transformen la gestión comercial y fortalezcan la competitividad en mercados dinámicos.

Principales temas a abordar:

- Innovación comercial en mercados competitivos y maduros
- Planteamiento de las estrategias de ventas
- Visión de la gerencia de ventas
- Despliegue de los objetivos en estrategias
- Plan de acción estratégico
- Nuevas formas de crear valor desde la gestión de ventas
- Rol del equipo de ventas en la percepción de valor del cliente
- Construcción de propuestas de valor comercial diferenciadoras
- Proyecto final: Diseño de una estrategia comercial integral aplicable a su empresa.

Iván Moya / Colombia

Consultor y miembro de juntas directivas en América Latina, con experiencia como gerente en Abbott, Sanofi, Roche y Biochem. Profesor invitado en maestrías y postgrados de la Universidad Javeriana, CESA y Sabana (Colombia), así como en Xochicalco (México) y ADEN (Argentina, Panamá, Ecuador, Costa Rica, San Salvador y Honduras).

Ha lanzado más de 40 marcas en el mercado internacional y fue reconocido como Champion Institucional en Transformación Digital por la Universidad de la Sabana (2020), mejor profesor de MBA en Xochicalco (2018) y de postgrados en la Universidad Jorge Tadeo Lozano (2003). Es Master Executive en Gestión de Marketing, Especialista en Gerencia de Mercadeo y Administrador de Empresas.

Beneficios de descuento

Inversión:

8 cuotas mensuales de $170.00

Inversión total:

$1,360.00

Descuentos especiales:

- Descuento del 10% en todas las cuotas para graduados de Maestría o Postgrados de ISEADE Business School.
- Descuento del 10% al realizar pago de contado.

Descuentos empresariales:

- Descuento del 6% en todas las cuotas al inscribirse dos o cinco colaboradores de una misma empresa.
- Descuento del 10% en todas las cuotas al inscribirse seis a más colaboradores de una misma empresa.

Tasa 0%:

- Puede realizar el pago a tasa 0% interés
- 12 cuotas plazo con tarjeta de crédito emitida en El Salvador de BAC Credomatic, Cuscatlán, Davivienda Agrícola o Promerica.
- 24 cuotas plazo con tarjeta de crédito emitida en El Salvador Banco Promérica y Agrícola.

*IMPORTANTE:
Los descuentos son excluyentes entre sí y NO son combinables con tasa 0% interés.

Proceso de admisión

01

Iniciar su proceso de inscripción llenando el formulario de solicitud

HAZ CLICK:

¡Inscríbete aquí!

02

Enviar su documentación en formato digital:
- DUI (revés y derecho)
- Título Universitario
- NIT (únicamente para persona jurídica)
- Fotografía

03

Completar su usuario online y cancelar la primera cuota del programa

CONTÁCTANOS
E-mail: kramírez@iseade.edu.sv
PBX: +(503) 2212-1700
Whatsapp: 7340-6337 / 7979-2843