



Modalidad Online Sincrónica | Edición B

Postgrado Internacional en **Dirección Comercial** **Inteligente**

Impartido por ISEADE Business School, El Salvador en alianza con la Pontificia Universidad Javeriana, Colombia.

Con catedráticos expertos de El Salvador y Colombia  



ISEADE | BUSINESS
SCHOOL
FEPADE



Pontificia Universidad
JAVERIANA
Colombia

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 vía Microsoft Teams, con acceso a tu **cuenta institucional**

Requisito de asistencia a clases: 75% por módulo

Fecha de inicio

29 DE
OCTUBRE DE
2026

Meses a ser impartido

OCTUBRE 2026 A
MAYO 2027

Duración 8 meses

80 HORAS

Graduación presencial y cóctel en junio de 2027

(Sujeto a cambios por
motivos de fuerza mayor)



REQUISITOS DE INGRESO:

- Título universitario de pregrado



RECONOCIMIENTOS:

- Diploma físico de ISEADE Business School.
- E-Diploma de ISEADE Business School 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 Business School.
- 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:

Octubre: 29;

Noviembre: 3, 5, 10, 12, 17, 19 y 24.



**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 Rúgeles / 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: Inteligencia Comercial con IA y Automatización



Fechas de clases:

Enero: 5, 6, 7, 12, 13, 14 y 19



Horario:

6:30 pm a 8:30 pm

(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 Bermúdez / Colombia



Directora de Innovación Educativa en Grupo G&A Ltda. Ha sido directora del Centro de Excelencia Profesorado 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 3: Psicología de la Venta y Comunicación Persuasiva



Fechas de clases:

Febrero: 9, 10, 11, 16, 17 y 18.



Horario:

Del 9 al 16 de **6:30 p. m. a 9:00 p. m**
(Hora de El Salvador)

El 17 y 18 de febrero, de **6:30 p. m. a 8:30 p. m.** (Hora de 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)

Carol Vanegas / Colombia



Es Consultora y Conferencista, con más de 15 años de experiencia en marketing, formación empresarial y gestión de proyectos educativos.

Ha ocupado cargos directivos en empresas privadas como Gerente de Mercadeo y Gerente de Marca, además de desempeñarse como consultora para organizaciones de los sectores financiero, industrial y farmacéutico. Se destaca como conferencista y capacitadora a nivel internacional en temas de innovación, sostenibilidad, modelos de negocio y competitividad, y como profesora invitada en universidades de Colombia y México.

Es Magíster en Innovación Empresarial, Especialista en Gerencia de Mercadeo en Proyectos Educativos, Administradora de Empresas y cuenta con certificación en Branding Experience Design.

Módulo 4: Estrategias Comerciales y Negociación Efectiva



Fechas de clases:

**Marzo: 10, 11, 12, 17, 18, 19 y 31;
Abril: 1.**



Horario:

**Marzo 10, 11, 12 y 17: 6:30 p. m. a
9:00 p. m. (Hora de El Salvador)**

**Marzo 18, 19 y 31 y 1 abril: 6:30 p. m.
a 8:30 p. m. (Hora de 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 Business School desde 2002, impartiendo materias como Ética e Innovación Empresarial, Desarrollo de Nuevos Productos y Marketing Empresarial. Máster en Innovación Estratégica (Universidad de Barcelona) y MBA con especialización en Finanzas y Mercadeo (ISEADE Business School).

Módulo 5: Arquitectura de Estrategias de Venta y Valor



Fechas de clases:

Abril: 20, 21, 22, 27, 28 y 29.



Horario:

Del 20 al 27 de abril, de 6:30 p. m. a 9:00 p. m (Hora de El Salvador)

El 28 y 29 de abril, de 6:30 p. m. a 8:30 p. m. (Hora de 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.

Calendario de clases



A continuación, encontrarás el **calendario completo del postgrado**.

Las fechas correspondientes a las clases están señalizadas en **color amarillo** para una mejor visualización de los módulos.

Octubre

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Noviembre

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

Diciembre*

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

*Periodo de receso entre sesiones

Enero (2027)

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Febrero (2027)

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28

Marzo (2027)

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Abril (2027)

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Beneficios de descuento

Inversión:

8 cuotas mensuales
de \$187.00

Inversión total:

\$1,496.00

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

¿Te interesa este programa?

[Ingresar 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: ihernandez@iseade.edu.sv

PBX: +(503) 2212-1700

Whatsapp: 7340-6337 / 7025-3743 / 7971-9877

