



Universidad de  
**La Sabana**

Acreditación  
Institucional  
de Alta Calidad

8  
Años

Resolución No. 09632 del 11 de mayo del 2017



VIGILADA MINEDUCACIÓN

# ESPECIALIZACIÓN EN **Gerencia Comercial**

## Énfasis en Ventas

ESCUELA INTERNACIONAL DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS



**CÁMARA DE  
COMERCIO DE  
BUCARAMANGA**  
Creemos en Santander

# 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 5:00 p.m. a 9:30 p.m.

Sábado de 8:00 a.m. a 12:30 p.m.

Cámara de Comercio de Bucaramanga,  
Carrera 19 #36 -20

## 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

## SEMESTRE II

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

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**

**Yuly Carolina Otálvaro Martínez**

**Teléfono: 6527000  
Ext 257**

**[yuly.otalvaro@camaradirecta.com](mailto:yuly.otalvaro@camaradirecta.com)**

**[www.unisabana.edu.co](http://www.unisabana.edu.co)**

**Código SNIES 91330**

**Registro calificado según Resolución No. 1365 del 28 de enero de 2016.  
Institución de Educación Superior sujeta a inspección y vigilancia  
por el Ministerio de Educación Nacional**