
PROGRAMA SUPERIOR EN GESTIÓN COMERCIAL Y VENTAS

TRANSFORMA TU ESTRATEGIA.
MULTIPLICA TUS VENTAS



DURACIÓN

96 horas presenciales
12 fines de semana
Enero - Mayo



HORARIO

Viernes de 16.30 a 20.45
Sábados de 09.30 a 13.45



LUGAR DE IMPARTICIÓN

Santiago de
Compostela



MODALIDAD DE FORMACIÓN

Presencial
Presencial Digital



GALICIA
BUSINESS SCHOOL

INFORMACIÓN GENERAL DEL PROGRAMA

Módulos del programa

- Módulo I - Venta Consultiva.
- Módulo II - Gestión Comercial en la Práctica.
- Módulo III - Key Account Management (KAM): La Gestión de las Cuentas Clave.
- Módulo IV - Competencias Económico-Financieras para Equipos Comerciales.
- Módulo V - Taller de Negociación Comercial (Aprendizaje Experiencial) y Negociación Intercultural.
- Módulo VI - Plan de Ventas y Plan Comercial.
- Módulo VII - Internacionalización a través de Canales Digitales.
- Módulo VIII - Social Selling: La Venta Digital.
- Módulo IX - Orientación al Cliente, Comunicación y Resolución de Conflictos.
- Módulo X - Neuromarketing y Neuroventas.
- Módulo XI - Liderazgo para Equipos Comerciales.

¿A quién va dirigido?

El Programa Superior en Gestión Comercial y Ventas ha sido diseñado teniendo en mente los siguientes perfiles:

Profesionales, empresarios y directivos que desarrollan su actividad en el mundo del Desarrollo de Negocio, la Gestión Comercial y las Ventas.

Gestores y Responsables Comerciales de alto potencial con ganas de perfeccionar su gestión y adquirir competencias para asumir nuevas responsabilidades.

Key Account Managers, Responsables de servicio Post-Venta, Delegados Comerciales y profesionales vinculados al ámbito comercial o de apoyo a las ventas.

Profesionales procedentes de otras áreas de la empresa que quieren orientar su trayectoria profesional al Marketing y las ventas.

Emprendedores que quieren mejorar las relaciones con sus clientes y generar nuevas oportunidades de negocio.

Entrena tus habilidades comerciales con la práctica

A lo largo de este programa realizarás casos prácticos, role-plays, talleres con actores y negociaciones reales para perfeccionar los métodos de gestión comercial más innovadores de una forma **práctica y experiencial**.

Además, obtendrás el **Certificado Internacional en Social Selling** del Digital Marketing Institute, centro experto en Marketing reconocido en más de 60 países.

Tu certificación dará solvencia a tus conocimientos y las empresas confiarán en tu capacidad de gestión de **herramientas digitales**.

PRECIO DE LA MATRÍCULA

3.950€

BONIFICACIONES

Becas-descuento del 20% a Alumni y empresas asociadas. Financiación en condiciones preferentes con el Banco SabadellGallego.

Este programa puede ser financiado total o parcialmente mediante bonificaciones en las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social.

**Digital
Marketing
Institute™**

Approved Partner

EL EQUIPO DOCENTE



Manuel Alonso Coto

Marketing Manager – Executive Education – en IE Business School. Socio Fundador de Ideas in a Jar. Experto en transformación digital.

Rubén Bastón Meira

Director de la revista Marketing4ecommerce. Experto en estrategia digital, redes sociales e Inbound Marketing.



Ignacio Franco Costas

Director de Negocio de SOGAPOL. Cuenta con una amplia experiencia en gestión financiera y corporativa en banca y grupos internacionales.

Enrique Lorenzo Lago

Director de Grandes Cuentas y Desarrollo de Nuevos Negocios del Grupo InterRías. Experto en negociación y gestión comercial.



Xavier Obón Benavent

CEO en Zeroestrés. Consultor especializado en comunicación, gestión del cambio y conducción de equipos.

Juan Ignacio Pérez Martín

Consultor en Marketing y Ventas. Conferenciante y profesor en business schools. Coach ejecutivo y especialista en Dirección Comercial y Ventas.



Nieves Jerez Halcón

Consejera Delegada en Grupo Luria. Coach Ejecutivo y Corporativo y experta en el desarrollo de competencias personales en todos los niveles de las organizaciones.

Miguel Ángel Souto Fraga

Fundador y Director de CIMAK. Consultor y formador en gestión comercial y ventas, con amplia experiencia en comunicación y digital selling. Experto en el sector de la comunicación.



"Somos un centro de entrenamiento directivo. Nuestra misión es ser una escuela de profesionales para profesionales y de la empresa para la empresa. Por eso nuestros programas son prácticos y experienciales y todos nuestros profesores son profesionales de empresa en activo que trasladan a las aulas su experiencia. Contamos con un claustro de más de cien profesores de prestigio nacional e internacional. Por todo ello, muchas empresas líderes en Galicia ya han confiado la formación de sus profesionales y directivos en nuestras manos.

Déjanos acompañarte en tu carrera profesional:

Lo nuestro es tu desarrollo".

Eduardo García Erquiaga - Director de Galicia Business School

Executive Education
Másteres y Postgrado

Programas Incompany
Programas Profesionales



Claustro:
+100 Directivos y
profesionales



Clientes:
Principales
empresas gallegas



Satisfacción:
99%



Aprendizaje:
Práctico y
experiencial



Modalidad:
Presencial, Digital e
Híbrida



GALICIA
BUSINESS SCHOOL

info@galiciabusinessschool.es

886 317 146

Contacta con nosotros

SEDE CENTRAL A Silvouta s/n. 15896 (Santiago de Compostela, A Coruña)

SEDE ADMINISTRATIVA Pi y Margall 70, entresuelo 36202 (Vigo, Pontevedra)

Galicia Business School se reserva el derecho de realizar posibles cambios en el programa, fechas y costes, así como cancelar el mismo en caso de considerar que no cumple los requisitos óptimos para el éxito del mismo. Atlántica Escuela de Gestión Empresarial S.L. CIF: B-27819093. C/ Velázquez Moreno nº24 1º izq. 36202 Vigo.