

Posgrado en **Gerencia de Ventas**

Conectamos a empresas con el consumidor del Siglo XXI



SOMOS UAM

Bienvenido a la Universidad Americana UAM, una casa de estudios profundamente innovadora y con altos niveles de excelencia académica. Somos la única universidad del país relacionada con más de 300 instituciones homólogas en los cinco continentes y poseemos programas flexibles que responden a los intereses de nuestros estudiantes y a las necesidades del entorno social y laboral de Nicaragua.

Gracias a los convenios que hemos establecido a nivel nacional e internacional, la UAM brinda una valiosa red de contactos corporativos, promueve una visión global y una cultura de liderazgo que transforma la economía nacional y regional.

FORMAMOS LÍDERES DE EQUIPOS COMERCIALES

El Posgrado en Gerencia de Ventas garantiza un desarrollo profesional en la dirección, planificación, organización y control del equipo de ventas. Consideramos las nuevas exigencias que demanda el mercado laboral para captar profesionales altamente competitivos, con visión emprendedora y preparados para enfrentar retos o para emprender sus propios negocios de manera exitosa.



NUESTRO PROGRAMA

Proporcionamos a los participantes una serie de conocimientos gerenciales y técnicas modernas de ventas, lo que permite manejar los elementos requeridos para interpretar adecuadamente una Estrategia de Mercadeo y así transformarla en una Estrategia de Ventas. De esta forma, alcanzan los objetivos trazados por la Alta Dirección.

¿QUÉ HABILIDADES PROMOVEMOS?

El egresado del Posgrado en Gerencia de Ventas tiene competencias científicas y humanas:

- Dominar el uso de las herramientas numéricas básicas de la mercadotecnia, estadística descriptiva, investigación de mercados, cuantificación de costos, fijación de precios, flujo de efectivo, contribución y organización de la gerencia de ventas.
- Determinar el tamaño y la estructura de la fuerza de ventas, delimitar el territorio, establecer las cuotas de ventas, fomentar técnicas motivacionales y definir los estándares de desempeño.
- Preparar planes y presupuestos de ventas, calcular la demanda y pronosticar las ventas.
- Gestionar de manera eficiente la implementación de planes estratégicos y operativos de ventas, por medio de herramientas y técnicas modernas de control, seguimiento y evaluación sistemática.
- Dominar la relación entre los diferentes mercados, sean nacionales, regionales o globales, en lo que concierne a ventas de productos, servicios e ideas.
- Fortalecer las técnicas modernas de ventas tanto para ventas masivas como personales.



DATOS DE INTERÉS



Duración del programa:
4 meses



Horario:
Sabatina
8:00 am - 5:00 pm



Profesorado:
7 especialistas

NUESTRO PLAN DE ESTUDIO

Diseño de la Estrategia de Ventas

1

El estudiante desarrolla competencias para alcanzar los objetivos planteados en las ventas e incrementar las mismas. Además, logra una mayor participación en el mercado y alcanza la rentabilidad esperada de su empresa.

Organización de la Gerencia de Ventas y Técnicas Efectivas de Ventas

2

El alumno organiza y define la estructura del área comercial en una empresa en base a una adecuada Gestión del Talento, y determina el nivel de responsabilidad y las subfunciones que la integran. Asimismo, garantiza la implementación de un Programa de Motivación e incentivo a la Fuerza de Ventas.

Pronósticos, Presupuestos y Cuotas de Ventas

3

Un curso para aprender a pronosticar, elaborar el presupuesto anual de operaciones y establecer cuotas de ventas a partir de la cantidad o volumen de ventas que se esperan obtener durante un período determinado.

NUESTRO PLAN DE ESTUDIO

Inteligencia Comercial

Control del Esfuerzo Comercial

Liderazgo y la Programación Neurolingüística (PLN) aplicada a las ventas

4

5

6

La asignatura muestra cómo realizar inteligencia comercial en diferentes áreas de la Mercadotecnia. Los participantes aprenden a usar bases de datos, fuentes de referencia de tamaños de mercado, determinación de la demanda, entre otras herramientas.

El participante descubre cómo controlar y evaluar la gestión de ventas de una empresa, construye un mapa estratégico, utiliza Balanced Scorecard para las ventas, desarrolla iniciativas e indicadores de gestión y maximiza el desempeño de la fuerza de ventas.

Los estudiantes comprenden la importancia del desarrollo del liderazgo en la fuerza de ventas y la aplicación de la PLN en las ventas. Asimismo, diseñan el marco de pensamiento para el éxito de la fuerza de ventas.

NUESTROS DOCENTES

Ana López

- Maestría en Administración de Empresas, INCAE Business School (Nicaragua).
- Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en Mercadeo, Universidad Internacional de las Américas (Costa Rica).
- Participante del Management International Program, IE Business School (España).
- Especialista en temas de mercadeo, promoción y ventas.

Carlos Morales

- Maestría en Administración de Empresas, INCAE Business School.
- Ingeniería Agronómica, Escuela Agrícola Panamericana Zamorano.
- Doce años de experiencia gerencial en Trade Marketing, así como Ventas y Mercadeo.
- En la industria de Consumo Masivo se ha desempeñado como Gerente de Trade Marketing en Ambev de Nicaragua, Gerente de Marca y Gerente de Cuentas Clave en Compañía Licorera de Nicaragua S.A.
- En la industria de Venta Especializada o Consultiva se ha desempeñado como Gerente Comercial y de Mercadeo. Actualmente es Gerente de Mercadeo de Formunica, S.A.

Bayardo Prado

- Máster en Marketing, Universidad Americana (UAM).
- Máster en Administración de Empresas, Universidad de Managua (UDM).
- Posgrado en Gerencia y Marketing Estratégico, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN).
- Posee más de 20 años de experiencia gerencial en comercialización y marketing, en empresas fabricantes de productos de consumo masivo tales como Flor de Caña, Casa Pellas y SINSA.
- Ha desempeñado cargos gerenciales a nivel de Centroamérica, El Caribe y la Región Andina, en empresas transnacionales como Chevron Corporation.

Francisco Cuadra

- Ingeniero Industrial, Universidad Panamericana (Costa Rica).
- Máster en Administración de Empresas, Universidad Centroamericana (UCA).
- Más de treinta años de experiencia laboral en puestos de Alta Gerencia Empresarial, Planeación Estratégica, Dirección de Ventas, entre otras temáticas.
- Ha desarrollado estrategias de negocios en puestos gerenciales de empresas como: Grolier, International Inc., Quaker Oats Company, Gatorade, entre otros.
- Se desempeña como Director de Mercadeo del Programa Biogás Nicaragua (PBN).

NUESTROS DOCENTES

Juan Ramón Castillo

- Máster en Administración de Empresas con el Tecnológico de Monterrey, Universidad Americana (UAM).
- Posgrado en Mercadeo y Publicidad, Universidad Americana (UAM).
- Ingeniero Industrial, Universidad Autónoma del Estado de Morelos (México).
- Veintiséis años de experiencia gerencial en transnacionales como Pepsi y Gatorade, y en empresas locales como Tip Top Industrial y Empresa Nicaragüense de Telecomunicaciones (Enitel).
- Director General y propietario de la firma consultora J. R. Castillo & Asociados.

Horacio García

- Máster en Administración de Empresas, INCAE Business School (Costa Rica).
- Consumer Marketing Strategy Program, Kellogg School of Management (Estados Unidos).
- Ingeniero Industrial, Universidad Centroamericana (UCA).
- Más de 16 años de experiencia en empresas de consumo de alimentos masivos y con habilidades en liderazgo, planificación, capacitación, negociación y análisis financiero.
- Experiencia exitosa en diseño, desarrollo e implementación de estrategias comerciales y mercadológicas para la creación de marcas a nivel nacional y regional.

María Ximena Cantarero

- Licenciada en Relaciones Internacionales con mención en Comercio Internacional, Universidad Católica de Nicaragua (UNICA).
- Maestría en Gestión de Recursos Humanos, Universidad Americana (UAM).
- Instructor de Programación Neurolingüística, Escuela Superior de PNL y Asociación Internacional de Coaching con PNL.
- Master Practitioner of Neuro Linguistic Programming.
- Master Trainer en Neuroventas, Biialab Official Training Certification Coach Ejecutivo Certificado por INCAE.

REQUISITOS PARA ESTUDIAR UN POSGRADO

Ficha de inscripción

Original y copia de Título profesional (extranjeros presentar título autenticado)

Fotocopia de cédula de identidad

Currículum Vitae

Cuatro fotos a color tamaño pasaporte



FACULTAD
**MARKETING, DISEÑO
& CIENCIAS DE LA
COMUNICACIÓN**

Dirección de Posgrado y Educación Continua

Tel. 2280 9080

dpec@uam.edu.ni

www.posgrado.uam.edu.ni