



IGFB

**Instituto de Gestión
Finanzas y Business**

CARRERA DE GESTIÓN COMERCIAL

El área comercial es el motor de toda empresa. La carrera de Gestión Comercial ofrece las herramientas necesarias para dirigir equipos de ventas, diseñar estrategias comerciales y alcanzar objetivos de negocio con visión competitiva.



OBJETIVOS



- Formar profesionales con capacidad de negociación y persuasión.
- Elaborar planes de ventas enfocados en resultados.
- Desarrollar estrategias innovadoras que aseguren el crecimiento comercial.



DIRIGIDO A:

- Estudiantes que deseen iniciar una carrera orientada a negocios y ventas.
- Técnicos profesionales de otras áreas que deseen fortalecer sus habilidades comerciales.
- Colaboradores de empresa
- Emprendedores y microempresarios.



MODALIDAD

- Virtual

MERCADO LABORAL

- Áreas de Venta y Desarrollo Comercial.
- Departamentos de Marketing.
- Consultoras de Negocio y Agencias Comerciales.
- Empresas de Sector Financiero.

CONVENIOS Y ALIANZAS

- Convenios con Empresas Comerciales y de Servicio.
- Alianzas con Cámaras de Comercio.
- Colaboración con Consultoras.



MÓDULO ①

Gestión de Ventas y Estrategias de Fidelización

Planificación y Organización de la Gestión.
Contabilidad para la Gestión.
Desarrollo de Habilidades en la Gestión Empresarial.
Introducción a la Gestión Comercial.
Gestión de Marketing.
Administración Logística.
Estrategias de Precios.
Economía para los Negocios.
Investigación de Mercados.
Estadística Aplicada a la Gestión Comercial.
Comunicación Efectiva para los Negocios.
Tecnología de la Información para los Negocios.



Nuestros módulos incluyen experiencia formativa en situación real de trabajo.

MÓDULO ②

Gestión de Personal y Venta de Productos

Gestión del Talento en la Organización.
Finanzas Aplicadas a la Gestión Empresarial.
Administración de la Fuerza de Ventas.
Bases Legales de la Gestión.
Gestión de Costos.
Técnicas y Entrenamiento Comercial.
Comunicación Comercial y Atención al Cliente.
Supervisión y Evaluación de Equipos Comerciales.
Planeamiento Estratégico.
Liderazgo y Trabajo en Equipo.
Solución de Conflictos y Negociación.

MÓDULO ③

Gestión de Estrategias de Comercialización

Modelos de Negocios y Startups.
Retail Management.
Planeación Comercial.
Comunicación Digital Efectiva.
Innovación y Proyectos de Gestión e Inversión
Inteligencia de Negocios.
Marketing Relacional y CRM.
Evaluación de Proyectos de Gestión e Inversión.
Coaching Ejecutivo.
Diseño de Negocios Digitales.
Ética.
Inglés Técnico.

INFORMACIÓN

www.institutoigfb.com

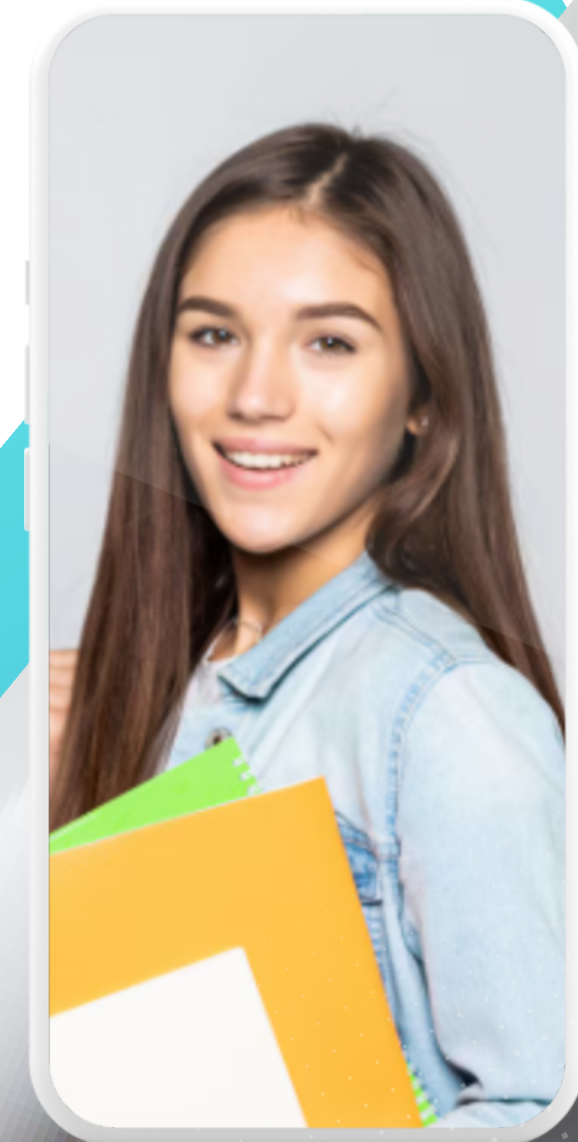
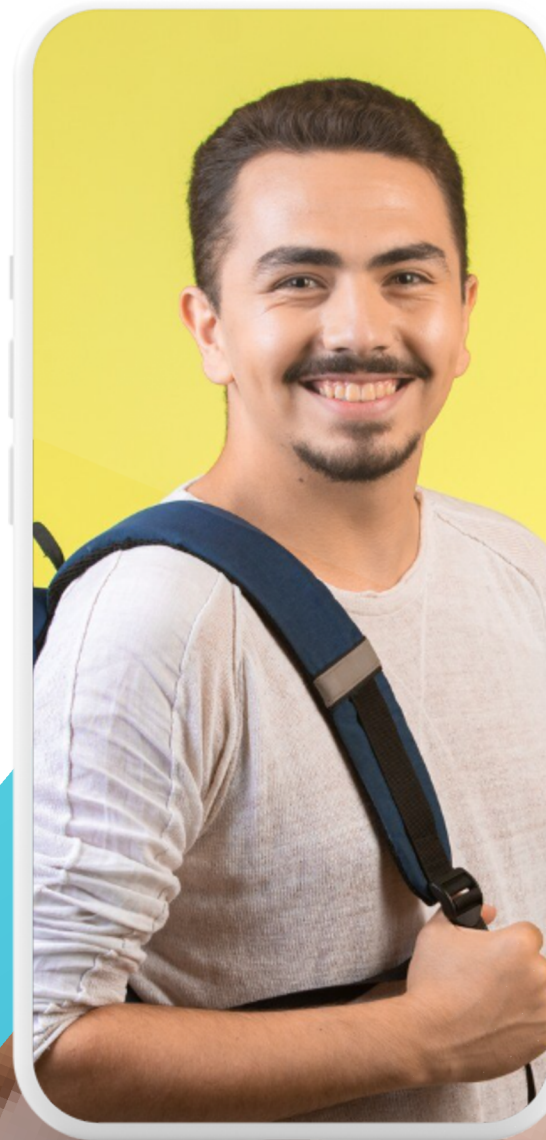
IG: instituto.igfb

FB: institutogfb

Tiktok: institutoigfb

Linkedin: instituto-igfb

T: 913-47-1268





IGFB