

CURSO PRÁCTICO APLICADO DE INTELIGENCIA COMERCIAL

Lugar:

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PEREIRA

Fecha de inicio:

Agosto 5 de 2017

Duración:

60 Horas

Jornada:

Sábados de 08:00 a 12:00 m y de 01:00 a 05:00 p.m.

Escenarios:

Salón de conferencias

Actividades de campo

Coaching campestre

Inversión:

Particulares \$600.000

Egresados: \$550.000

Estudiantes \$500.000

Cupo máximo:

40 personas

Incluye:

Certificado, Manual de aplicación para cerrar negocios, Asistencia, Participación en el panel de negocios al final del curso.

En la situación actual, la competencia en cualquier sector es enorme. Todos tratan de destacar con sus productos y servicios por encima de los demás. Las tendencias de mercado son volubles y los consumidores se muestran cambiantes en cuanto a sus gustos y preferencias. La innovación tecnológica es más rápida que nunca... y, en conjunto, todos estos factores nos llevan a tener que tomar decisiones en menos tiempo. ¿Cómo podemos hacerlo sin equivocarnos? Los errores en este entorno se pagan muy caro y cualquier fallo puede llevarnos a una pérdida, pero hay que fallar. La inteligencia comercial es la clave. No debemos confundir este concepto con el de investigación de mercado, que representa una acción complementaria.

Para aplicar la inteligencia comercial, debemos recabar información fiable, de calidad, clara, actualizada y por supuesto, completa. Cuando ya tengamos toda la que necesitamos, deberemos transformarla en **conocimiento y este en un resultado**.

Dirigido

A todas las personas que actualmente tienen interés en el tema comercial y que no han tenido experiencias comerciales o lecciones comerciales desde sus familias y en

particular a los profesionales de carreras universitarias, que requieren este saber transversal para su desarrollo óptimo en el mundo de los negocios.

Metodología

100% vivencial y práctica. Lo que permitirá alcanzar en los asistentes una visión real e imperante del mundo comercial, elevando su nivel de consciencia sobre la importancia de ser un profesional con visión comercial. Adicionalmente, se utilizarán procesos de aprendizaje, que involucren a los asistentes para asegurar la retención de la información.

Alcances y Logros

Curso completo para desarrollar habilidades prácticas e incentivar a los asistentes a convertirse en auto-aprendices y practicantes permanentes de las habilidades necesarias para los negocios de hoy, la Inteligencia y astucia comercial es una de ellas. Los asistentes terminarán el curso poniendo en práctica lo aprendido, asistirán a un panel de negocios con empresarios destacados, quienes además de contribuir con su experiencia, pondrán en una perspectiva real de los negocios a los asistentes. Los participantes podrán utilizar el curso como una vitrina a sus habilidades y porque no, emprendimientos y proyectos que quieran poner en marcha comercialmente.

Dictado por: Ingeniero Leonardo Sánchez

Empresario egresado de la UTP

Con estudios en las ciencias de la Ingeniería y el arte de la música.

Ingeniero Industrial y Tecnólogo Mecánico.

Saxofonista profesional

Su vida económica y productiva la inició a los 25 años. Ha trabajado en empresas del sector de la salud, como directivo y empresas del sector comercial. Ha tenido empresas y negocios de importaciones en tecnología y confecciones, ha participado como consultor de tesis, coach financiero, como conferencista y orador invitado en Colombia y otros países como México y Panamá. En la actualidad, se dedica de tiempo completo a su familia y en el tiempo libre está al tanto de 4 empresas que ha desarrollado, llevando como pasión Escuela de Líderes, un negocio de liderazgo y distribución intelectual, para entrenar emprendedores y personas que deseen desarrollar habilidades en el mundo de los negocios.

- **Agenda de Temas:**

- **Sesión 1:**

1. De ingeniero a Empresario
 - a. Historia
 - b. Experiencias
 - c. Casos de estudio
 - d. Encontrar sus habilidades personales

- **Agenda de Temas:**

- **Sesión 2:**

2. Actitud comercial
 - a. Estadísticas
 - b. ¿Por qué no hemos sido comerciales?

c. Actitud de inmigrante, es igual a actitud comercial

○ **Agenda de Temas:**

● **Sesión 3:**

3. ¿Qué se necesita para crear relaciones comerciales?

- a. La Frustración hace parte del camino
- b. Análisis de temperamentos
- c. Diferencias entre hombres y mujeres

○ **Agenda de Temas:**

● **Sesión 4:**

4. El dinero está en las ventas

- a. ¿Cómo hablar en público e influir en los hombres de negocios?
- b. La pasión es determinante, en lo que vendes
- c. ¿Cómo hacer que las personas quieran, lo que yo tengo?

○ **Agenda de Temas:**

● **Sesión 5:**

5. Vender, recomendar, ofrecer, promover y su verdadero sentido en el ámbito comercial

- a. Taller de sueños aplicado
- b. ¿Por qué mi papá no fue empresario?
- c. Lo que no nos gusta de las ventas

○ **Agenda de Temas:**

● **Sesión 6:**

6. Véndale a la mente y no a la gente

- a. ¿Lo que estudiaste es lo que te apasiona?
- b. La mente es muy estable, la gente es emocional
- c. Las técnicas de mercado no funcionan

○ **Agenda de Temas:**

● **Sesión 7:**

7. El poder de la Persuasión

- a. Detonantes subconscientes
- b. Las leyes para persuadir
- c. Claves para tener una máxima influencia

○ **Agenda de Temas:**

● **Sesión 8:**

Sesión panel de Negocios y cierre del curso