

Guía de Aprendizaje: Ruta de Emprendimiento Tecnológico



Modalidad:
Virtual.



Roles y perfiles:
Líder Comercial,
Ejecutivo de Ventas,
Consultor de Crecimiento Comercial



Nivel:
Intermedio.



Insignia de

Bootcamp: Habilidades para Comercializar

1

¿Qué va a aprender y qué problemas podrá resolver?

El estudiante aprenderá a analizar el mercado y la competencia, fortalecer marca y portafolio, establecer precios rentables y utilizar técnicas de negociación y presentación comercial. Con ello, sabrá afrontar dificultades de diferenciación, rentabilidad y acceso a canales de venta.

2

Competencias que va a desarrollar

Al finalizar este Bootcamp usted podrá

Analizar

mercados y oportunidades comerciales para fortalecer la oferta de valor.

Diseñar

estrategias de precios, marca y portafolio de productos.

Aplicar

técnicas de negociación, pitch y selección de canales de comercialización.

3

Contenido



Nota: Para obtener el certificado se debe tener un progreso mínimo de 80%

4

¿Para qué le sirve el curso en el mundo laboral?

El curso capacita al estudiante para diferenciar su oferta, establecer precios rentables, sacar partido de canales de venta, negociación y espacios comerciales, y abrir nuevas oportunidades de negocio.