

**CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO**



**ESIES**

**ESCUELA INTERNACIONAL DE ESTUDIOS SUPERIORES  
"JUAN CARLOS BORBÓN"**

# **EXPERTO EN GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING**





## DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

El Experto en Gestión Comercial y Marketing ha sido diseñado desde una perspectiva en la cual se concibe al marketing como responsable de satisfacer las necesidades de los clientes, que luego se traduce en un beneficio económico. A partir de esta relación, entre el área de marketing y la dirección comercial surge la necesidad de contar con un programa de formación que estudie ambas áreas de forma integral.



## TUTORES



Reydezel Acosta Velasco

México

- Especialidad en Mercadotecnia, Universidad Tecnológica de México "UNITEC"..
- Maestría en Habilidades Directivas, Universidad Tecnológica de México "UNITEC".
- Licenciado en Administración de Empresas, Universidad Tecnológica de México "UNITEC".
- Ha colaborado en 11 importantes universidades, entre las cuales destaca el Tecnológico de Monterrey.



Victor Bustillo Bustillo

Bolivia

- Especialidad en Planificación Estratégica de Mercados, Harvard University.
- Cuenta con 30 postítulos de Especialidad.
- Licenciado en Comercio Exterior, Universidad Nuestra Señora de La Paz.
- Ha impartido cátedra en diferentes universidades de prestigio.

## PROGRAMA DE ESTUDIOS

### OBJETIVOS

- Formar profesionales que se desempeñen en tareas de la Alta Dirección asumiendo responsabilidad en la concepción e implementación de estrategias de marketing y de la gestión comercial.
- Organizar actividades comerciales, de los diferentes canales de distribución y logística en el actual contexto de los mercados.

### DURACIÓN EN CRÉDITOS U HORAS TOTALES

Horas	Créditos	Duración	Fecha de inicio
300	30	6 meses	Matricula abierta

### MATRÍCULA

Costo Para Socios: USD 1500

Costo Público en General: USD 2140

No cobramos iva

### MODALIDAD

La modalidad del programa es una combinación de la modalidades, distancia y online; en la cual el participante dispone de un material didáctico (libro/manual/por módulo) especializado. Así mismo, se podrá acceder a la plataforma educativa para consultar y descargar: el material de interés, actividades propuestas por el tutor, etc. (durante las 24 horas del día).

## CONTENIDOS

### Módulo I. Dirección de Marketing

---

- 1.1. El marketing dentro de la estrategia empresarial
- 1.2. El marketing y la dirección comercial de una empresa
- 1.3. Investigación comercial y segmentación
- 1.4. Políticas de producto y precio
- 1.5. Política de distribución comercial
- 1.6. política de comunicación
- 1.7. organización de ventas y plan de marketing
- 1.8. aplicaciones del marketing

### Módulo II. Marketing Estratégico

---

- 2.1. Fundamentos del marketing estratégico
- 2.2. Diferenciación competitiva y estrategias de ciclo de vida del producto
- 2.3. Posicionamiento
- 2.4. Marketing internacional

### Módulo III. Plan de Negocio

---

- 3.1. introducción a la creación de empresas
- 3.2. estudio o investigación de mercado
- 3.3. plan comercial o de marketing

- 3.4. plan de producción/prestación de servicios
- 3.5. plan de recursos humanos
- 3.6. plan económico/financiero
- 3.7. plan jurídico/mercantil

## **Módulo IV. Marketing Promocional Orientado al Comercio**

---

- 4.1. Conceptos y elementos del Marketing
- 4.2. El plan de Marketing
- 4.3. Introducción al Marketing Mix
- 4.4. Producto
- 4.5. La política de precios
- 4.6. Distribución
- 4.7. Comunicación
- 4.8. Técnicas de promoción dirigidas al consumidor final

## **Módulo V. Dirección Comercial**

---

- 5.1. Organización del equipo de ventas
- 5.2. Perfil y captación de vendedores
- 5.3. Selección, señalización y formación del equipo de ventas
- 5.4. El proceso de venta
- 5.5. Previsión de demanda y territorios de venta

- 5.6. Supervisión, motivación y gastos
- 5.7. Compensación y valoración del desempeño
- 5.8. Análisis del rendimiento de las ventas

## **Módulo VI. Comunicación Comercial**

---

- 6.1. El concepto de venta y la comunicación empresarial
- 6.2. Identificar las necesidades del cliente
- 6.3. Análisis de las necesidades del cliente
- 6.4. Las cualidades del vendedor

## **Módulo VII. Gestión de Ventas**

---

- 7.1. Organización del entorno comercial
- 7.2. Gestión de la venta profesional
- 7.3. Documentación propia de la venta
- 7.4. Aplicaciones propias de la venta



## MODALIDAD

La modalidad del programa es online; el participante dispondrá de material didáctico especializado en formato digital y de clases programadas en el Aula Virtual de ESIES, estas clases se desarrollan en “vivo” (tiempo real) con el objetivo de que el participante pueda consultar o buscar el apoyo del Tutor del programa.

Así mismo, se podrá acceder libremente a la plataforma educativa para consultar y descargar: el material de interés, actividades propuestas por el tutor, etc. (durante las 24 horas del día).



## EVALUACIÓN

La escala de calificación que se otorgada como consecuencia de la evaluación, se fija en base a la escala numérica 1 al 100 (uno al cien), si existe fracción, el redondeo se realizar al entero más próximo; para casos particulares que la fracción es 5 (cinco), se redondeara al entero superior. La calificación para aprobar los módulos que conforman el programa es de 70 puntos (setenta puntos).



## CERTIFICACIÓN

Superadas las evaluaciones de los diferentes módulos, La Escuela Internacional de Estudios Superiores Juan Carlos de Borbón LLC., emitirá la Certificación Propia, que se detalla a continuación:



**EXPERTO EN  
GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING  
España**



**CERTIFICATE IN  
MARKETING AND  
COMMERCIAL MANAGEMENT  
EE.UU.**



## CERTIFICACIÓN

Además, ambas certificaciones, podrán ser reconocidas a nivel internacional a través de la legitimación ante Notario Público, Español o de Estados Unidos de América EE.UU., y autenticado con la Apostilla de Haya para su validez plena en todos los países firmantes del Acuerdo.

El tiempo estimado de entrega de la certificación legalizado por notario, tanto Europeo o Norte Americano, y apostillado es de 30 días. Consultar el precio de autenticación, Apostilla de la Haya (el coste de este gestión no se incluye en el valor de la matricula del programa) .



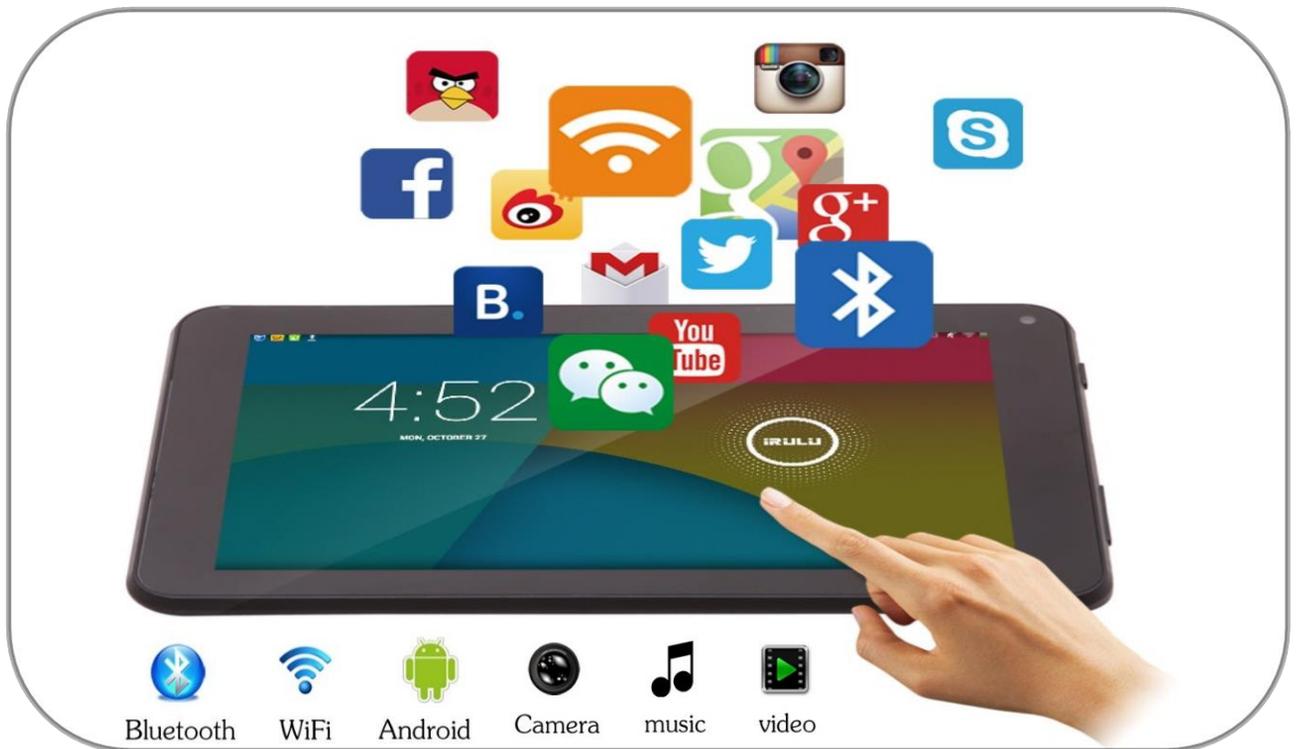
## MATRÍCULA

El proceso de matriculación en ESIES es simple y consta de dos pasos:

- ✓ Paso 1. Descarga el Impreso M - Solicitud de Matricula, [www.esies.org/matricula.php](http://www.esies.org/matricula.php).
- ✓ Paso 2. Paso 2. Completa el Impreso M y envíalo al correo electrónico [capacitacion@lacamaradequito.com](mailto:capacitacion@lacamaradequito.com), adjuntando el comprobante de pago por el valor total de matrícula.

**Nota.-** La inscripción en el programa está supeditada a la evaluación y aceptación por parte del Departamento Académico de ESIES, así como a la existencia de plazas vacantes.

## PHONE TABLET



La matricula incluye una Phone Tablet de 7” y los costes de envío a su país de residencia. Este medio tecnológico le permitirá al participante consultar el material didáctico (libro/manual/por módulo) especializado y acceder a la plataforma educativa.

**Nota.-** El envío de la Phone Tablet esta sujeto a las regulaciones de aduana de cada país; en el caso de que existan prohibiciones en la importación de equipos móviles se enviara una Tablet de las mismas características de la Phone Tablet.

## CONSULTAS



Correo electrónico: [capacitacion@lacamaradequito.com](mailto:capacitacion@lacamaradequito.com)



1800-227-227



camaracomercioquito



@CCQuito