

Westfield<sup>®</sup>  
Business School  
**Continuing Education**



Especialización en  
Planificación  
Comercial  
Modalidad Online



● People,  
● Planet  
● & Profit

**eig** Business  
School

[www.westfield.edu](http://www.westfield.edu)

# Sobre Westfield Business School

**WESTFIELD BUSINESS SCHOOL** somos una escuela de negocios americana con el propósito de formar líderes sostenibles con visión global, capaces de impactar positivamente las organizaciones, la sociedad y el planeta.



Acreditada por ACICS.

Licencia 4569 otorgada por la Commission for Independent Education (CIE) de Florida.



## Nuestros diferenciadores



Modalidad Online

**100%** Clases en español

**20 años** Apostándole a la formación online



Doble certificación: diploma americano y europeo.



Metodología del Caso Harvard.



100% de los casos de estudio son: Triple Bottom Line.



Programa centrado en el ser. A través de:



## ¿A quién está dirigido?

- A profesionales que desean ampliar sus conocimientos en la planificación comercial.
- Directores generales y de ventas, gerentes, emprendedores, y perfiles comerciales, de business manager; así como analistas de negocio, expertos en planificación, estrategia y perfiles vinculados con la información financiera de la empresa.



## Descripción de la Especialización

- Desarrollar el modelo comercial, los parámetros y las variables del negocio que deben ser controladas y ejecutadas.
- Definir las herramientas comerciales e implementarlas con éxito.
- Diseñar las variables que son importantes para la gestión comercial: ingresos, costos y gastos.

## Objetivos del programa

- Diseñar un sistema comercial completo, con los parámetros de control que permitan hacer seguimiento y evaluación del mismo.
- Crear una estrategia de planeación comercial que pueda implementarse y tenga una aplicación exitosa dentro de la empresa.
- Realizar seguimiento y control a todas las acciones comerciales, para la toma de decisiones.

## El reto

- Adquirir una visión global del proceso comercial dentro de la organización, alineado con la planificación estratégica y entendiendo en profundidad todas las variables que participan en dicho proceso.

# El resultado



- Desarrollar la planificación comercial.
- Crear y gestionar herramientas comerciales de seguimiento y control.
- Establecer indicadores comerciales que faciliten la toma de decisiones.
- Análisis del coste beneficio de lo que se ejecute con éxito.

## Nuestra metodología *Project Based Learning (PBL).*

El PBL tiene como misión que el estudiante adquiera conocimientos mediante la realización de un **proyecto** diseñado por el docente.

El estudiante deberá adquirir los conceptos y manejar las herramientas que le permitan completar con éxito el proyecto.

Esta forma de trabajar fomenta habilidades esenciales, tales como el trabajo en equipo, el aprendizaje autónomo, la planificación, la gestión del tiempo, y mejora las expresiones tanto oral como escrita, consiguiendo que el estudiante viva un proceso de motivación cuyo resultado es el aumento de su rendimiento.



**El proyecto es adaptativo y aplicable a tu emprendimiento o a la compañía para la que trabajas, a modo de implementación a corto plazo.**

# Estructura del programa



## Tiempo:

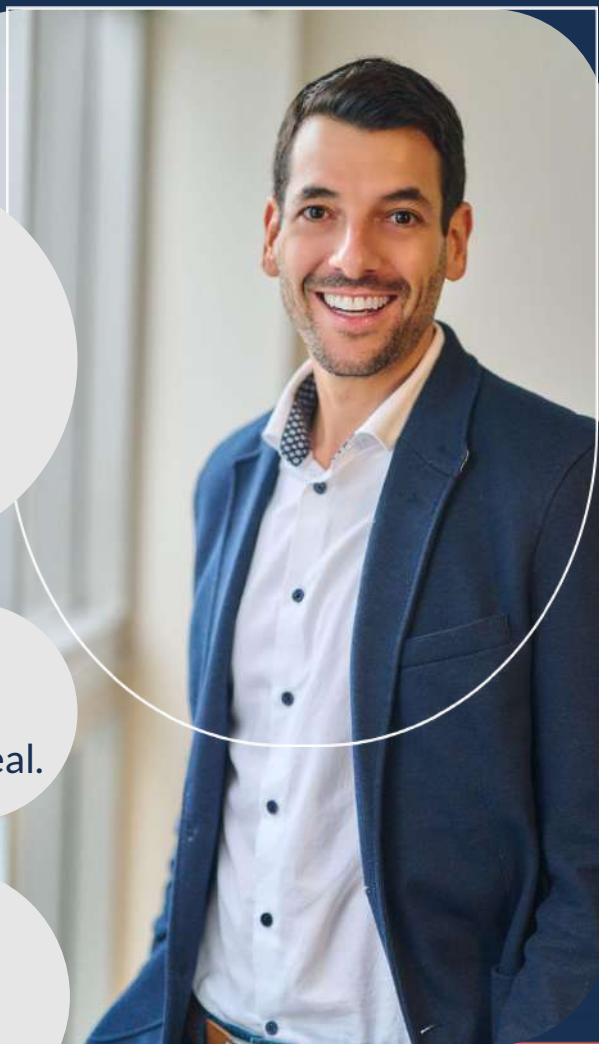
- 15 semanas
- 2 semanas de introducción.
- 12 semanas de desarrollo del proyecto.
- 1 semana de evaluación.



- **Modalidad: On line.**
- Metodología del proyecto.
- Resolución de un reto empresarial real.



- Entregas del proyecto.
- Trabajo en equipo.
- Master class semanales, planificadas para el desarrollo de tu proyecto.



# Calendario del programa

Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
Acceso al material semanal por cubrir <b>Trabajo Individual</b>	Revisión y lectura de materiales para la profundización en los conceptos de la semana		Masterclass		Responder evaluación y encuesta semanal	Entregable parcial de avance de proyecto
				<b>Trabajo en Equipo</b>	Trabajo coordinado en grupo sobre el entregable semanal del proyecto	

# Bloque 1 : Planificación y modelos comerciales

Semana	Contenido
1	<ul style="list-style-type: none"><li>Conocer y definir el modelo comercial bajo el cual se desempeña la función comercial.</li></ul>
2	<ul style="list-style-type: none"><li>Conocer las variables asociadas a las ventas.</li></ul>
3	<ul style="list-style-type: none"><li>Conocer y dimensionar las variables asociadas a los costes y gastos comerciales.</li></ul>
4	<ul style="list-style-type: none"><li>Realizar el plan de ventas de una empresa.</li></ul>
5	<ul style="list-style-type: none"><li>Realizar el presupuesto comercial.</li></ul>

# Bloque 2: Implementación y seguimiento de la planificación comercial

Semana	Contenido
6	<ul style="list-style-type: none"><li>Definir y diseñar los diferentes procesos que participan de la acción comercial.</li></ul>
7	<ul style="list-style-type: none"><li>Definir y diseñar la organización comercial dentro de una empresa.</li></ul>
8	<ul style="list-style-type: none"><li>Conocer y seleccionar las fuentes de información comercial tanto internas como externas.</li></ul>
9	<ul style="list-style-type: none"><li>Conocer, definir y aplicar los principales modelos aplicables a la rentabilidad comercial.</li></ul>
10	<ul style="list-style-type: none"><li>Diseñar el cuadro de mando comercial de una empresa .</li></ul>



**USD 1,000**  
**Comunidad Alumni**



**USD 1,500**  
**Público general**



**Fecha:**  
**03 de Julio 2022**



Westfield Business  
School



@westfieldbs



Westfield Business  
School

## Contáctanos:



LATAM: +57 3105716372  
USA: +1- 786 7675846



westfield.edu



admissions@westfield.edu



1200 Brickell Ave. 680 Miami,  
FL 33131