



Management Consulting Awards 2023.
Premio a la Mejor Empresa para el Desarrollo de Talento y
Gestión Empresarial.

Consultoría Especializada y Formación Gerencial



Planificación de la Gestión Comercial y Ventas

Credencial otorgada:

Certificación Digital ATRACHE – GLOBAL Coaching Federation

Objetivo del Programa

Se trazan las estrategias y las tácticas que serán implementadas en el departamento comercial de una empresa con el objetivo de mejorar los procesos y superar las metas propuestas

Información General



Duración: 12 Hrs acd



Nivel: Gerencial



Horario: 7:30pm – 9:45 pm



Modalidad: On Line



Plataforma: Zoom



Fecha: Del 02 al 05 de noviembre 2027

Importante: Las clases en vivo quedan grabadas y se comparten con los participantes para posteriores consultas en caso de no haber asistido en la hora programada. Cuando este sea el caso, el participante se comunica con el facilitador para exponer su situación y acordar detalles de recuperación de la actividad.

Contenido Programático

- La empresa y su posicionamiento en el mercado
- El rol de ventas en la estrategia de producto, precio, distribución y promocional
- Actores en el proceso de compras
- El diseño de un territorio de ventas: procedimiento y funcionamiento
- Los objetivos de venta y la elaboración del presupuesto de venta
- El perfil de los productos o servicios y el perfil del cliente potencial
- Fuentes de información para nuevos clientes
- Control de la gestión de ventas: la auditoría de ventas.
- Inteligencia Artificial y ventas predictivas.
- Omnicanalidad y experiencia del cliente.
- Sostenibilidad en la gestión comercial.

Cronograma de Clases

FECHA	VENEZUELA 	CHILE 	PANAMÁ COLOMBIA E E.U U 	ESPAÑA 
02/11/2027	07:30 PM – 09:45 PM (19:30 – 21:45)	04:30 PM – 06:45 PM (16:30 – 18:45)	02:30 PM – 04:45 PM (14:30 – 16:45) ZONA HORARIA EASTERN (UTC 4/ EDT)	02:30 PM – 04:45 PM (14:30 – 16:45) HORA ESPAÑA
03/11/2027				
04/11/2027				
05/11/2027				

Pasos Previos para la Postulación e Inscripción en el Programa

- Llenar la Planilla de Inscripción, la cual deberá solicitar vía whatsapp al número de contacto con el que se ha comunicado.

Teléfonos de Contacto



(Sólo aplica para comunicación vía whatsapp)

VENEZUELA CHILE 	ESPAÑA PANAMÁ 	COLOMBIA EE.UU 
+58 (424) 279.36.65 Lic. Amalys Atrache		+58 (414) 2790892 Lic. Ana Ojeda

- Una vez confirmada su participación, debe acordar con su asesor fecha y forma de pago.
- Entregar vía whatsapp al teléfono que corresponde a su país de procedencia y al correo electrónico administracion@atrache.co.ve el soporte de pago.

Facilitador: Mgs Sergio Sequera



Magister, Gerencia Empresarial
Especialista, Finanzas de Empresas
Licenciado en Administración, Mención Gerencia Empresarial
Consultor empresarial independiente en marketing, ventas, mejoramiento de procesos y sensibilización y desarrollo de gente.
Personal Brander. Asesor en Endomarketing, Resiliencia, Inteligencia Emocional y Manejo Efectivo del Estrés. Business Coach.

Inversión por participante: (REF) 50\$ + IVA= 58\$ (Tasa BCV)

Deseamos acompañarlos a solventar sus necesidades, su crecimiento personal y profesional con calidad, eficiencia, pasión e innovación

Analys Atrache

DIRECTORA DE NEGOCIOS

ATRACHE CONSULTOR EMPRESARIAL

www.atrache.com

✉ a.atrache@atrache.com

☎ +58 (424) 279.36.65