

PROGRAMA INTENSIVO

# DIRECCIÓN COMERCIAL DE ALTO IMPACTO

Desafiar la forma como abordamos, orquestamos y trabajamos actualmente las estrategias, equipos y relaciones comerciales, a través de un programa que busca proveer y fortalecer habilidades estratégicas comerciales ampliadas, un liderazgo comercial positivo, y una aproximación sólida con clientes y socios estratégicos, proporcionando herramientas prácticas para la gestión comercial eficiente.



# OBJETIVOS

- Diseñar, liderar y ejecutar estrategias de ventas multifuncionales que impulsen el crecimiento comercial sostenible.
- Fortalecer las habilidades de liderazgo comercial enfocado en elementos relacionados con el desarrollo y motivación de los equipos de ventas.
- Proveer una mirada de la negociación con elementos transaccionales y relaciones que apuntan al desarrollo de una relación de largo plazo.

# CONTENIDOS

## 1. ¿Estrategias de Venta o Estrategia Multifuncional?

- Diseñar estrategias de ventas efectivas y sostenibles basadas en una propuesta de valor única, que involucren al cliente y a diferentes áreas de la empresa de manera de fortalecer nuestro punto de diferenciación en el mercado.
- Identificar elementos para llevar la estrategia a la acción, a través de una gestión eficiente en forma multifuncional.
- Entender cómo construir, desplegar y sostener un plan de estratégico comercial.

### Contenidos

- Modelo de estrategia "Playing to Win" y OGSM para tomar decisiones estratégicas claras y sostenibles.
- Diferencias entre estrategia y planificación. Mitos sobre lo que es y no es una buena planificación en el contexto actual.
- De la estrategia comercial aislada a la estrategia multifuncional ¿Por qué ventas no puede jugar sola? Enfoque de la estrategia multi-área.
- Definición de un plan de sociabilización de la estrategia (lograr Buy-in interno en las distintas áreas de la organización). Conexión de la estrategia con el sistema de gestión de desempeño, reconocimiento, evaluación, compensación.

## 2. Liderazgo Comercial al Servicio del Equipo

- Identificar el impacto de los incentivos económicos y los elementos más motivacionales en la gestión del equipo ¿Que funciona y que no?
- Introducir habilidades de liderazgo para inspirar, motivar y guiar equipos comerciales hacia el logro de objetivos organizacionales.
- Incorporar elementos de gestión para un equipo de ventas empoderado en el contexto de las nuevas generaciones.

### Contenidos

- Habilidades de liderazgo para inspirar, motivar y guiar equipos comerciales hacia el logro de objetivos

organizacionales. Diferencia entre liderar y gestionar: cuándo usar cada rol.

- Modelo de motivación (Daniel Pink: autonomía, maestría y propósito). Inspirar con el propósito y los valores del equipo.
- Estilos de liderazgo y su impacto en equipos de ventas. Liderazgo situacional en ventas: adaptar el estilo según el vendedor y el contexto.
- Habilidades clave: comunicación empática, feedback constructivo, coaching comercial.

## 3. Desarrollo de Equipos de Venta de Alto Desempeño

- Identificar estrategias para desarrollar equipos efectivos de alto rendimiento que incluyan programa de formación, acompañamiento, gestión del desempeño.
- Identificar los elementos de un programa de reconocimiento, plan de compensación efectivo y desarrollo de carrera efectivo.

### Contenidos

- Elementos para gestionar un equipo de ventas: Identificar el impacto de los incentivos económicos y los elementos más motivacionales en la gestión del equipo ¿Qué funciona y que no?
- Motivadores no económicos: reconocimiento, propósito, desarrollo profesional, autonomía. Motivadores económicos: ¿Cuáles son los mejores modelos de incentivos en ventas? (Ejemplos)
- Cómo adaptar los incentivos a perfiles y generaciones distintas.
- Habilitar, desarrollar y sostener equipos de ventas de alto rendimiento (método y proceso).

## 4. ¿Negociar o Construir Relaciones Estratégicas?

- Entender la importancia de construir relaciones estratégicas de largo plazo que fertilizan los procesos de negociación.
- Identificar y balancear los elementos transaccionales y relacionales de una negociación, de acuerdo al contexto de la situación.
- Incorporar herramientas base de preparación para una

negociación efectiva y colaborativa o de beneficios mutuos.

## Contenidos

- Modelo Harvard de negociación (enfoque de beneficios mutuos).
- Elementos clave para preparar una negociación: Objetivos y proceso de negociación. Elementos claves; Alternativas (BATNA); ZOPA; Transferibles/Deseables.
- Elementos de la negociación relacional: confianza, conexión, influencia: Persuasión e influencia desde la perspectiva de Robert Cialdini. Mi postura en la negociación (elementos emocionales); Autogestión emocional.
- El poder de las relaciones estratégicas como ventaja competitiva en negociaciones comerciales (networking efectivo).

## 5. Ganar a Través de la Gestión Comercial Eficaz

- Optimizar la planificación, ejecución y seguimiento de actividades comerciales para alcanzar metas específicas.
- Gestionar recursos y presupuestos comerciales de manera eficiente, alineando esfuerzos con los objetivos estratégicos de la organización.
- Construir un “drumbeat” efectivo para la gestión comercial.

## Contenidos

- La brecha entre plan y ejecución; Foco vs. dispersión: herramientas de gestión para priorizar y alinear recursos; Matriz impacto-esfuerzo y matriz OGSM como herramientas prácticas; Aterrizaje estratégico trimestral y mensual: visibilidad, foco, ownership.
- El concepto de Drumbeat Comercial (según Derek Wellington); Cadencia operativa y rituales comerciales de alto impacto; Reuniones 1:1, war rooms, revisiones de pipeline, tableros de foco; Alineación de prioridades semanales y métricas clave (leading indicators)
- Diferencias entre “medir para controlar” vs. “medir para aprender” (o redirigir). Tableros de gestión: indicadores de ejecución vs. Impacto.

## 6. Maximizar las Ventas a Través de la IA

- Identificar cómo liberar tiempo, reducir tareas repetitivas y enfocar la energía comercial en lo que agrega valor.
- Analizar aplicaciones concretas de IA en distintos sectores y definir qué prácticas podrían escalarse al propio equipo.
- Desarrollar pensamiento estratégico sobre el uso de IA como habilitador de liderazgo comercial, incorporando elementos éticos.

## Contenidos

- ¿Qué es IA y qué no es? (machine learning, IA generativa, copilotos); Niveles de madurez tecnológica; Casos cotidianos donde la IA ya convive con el gerente comercial; Principios de diseño y aplicación de IA en ventas.
- Automatización de tareas: reportes, CRM, propuestas, seguimiento; Herramientas: Salesforce Einstein, HubSpot IA, Copilot (Microsoft), ChatGPT; Lead Scoring, forecasting, asistentes virtuales; Cómo implementar quick wins en el equipo sin grandes inversiones.
- Toma de decisiones con IA: qué cambia, qué no; Ética, sesgos y límites: transparencia con los equipos y los clientes; Cómo impulsar la adopción desde el liderazgo.

# DOCENTE



## Lorena Sampayo Murillo

Ingeniero Civil Químico, Universidad Simón Bolívar (Venezuela), con Máster en Coaching Directivo y Liderazgo por la Universidad de Barcelona y Online Business School (España), Especialización en Marketing y Alta Gerencia por el IESA (Venezuela), Diplomado en Retail (UAI). Certificada como Coach Organizacional ACC, acreditada por ICF (International Coaching Federation).

+25 años de experiencia en la industria de Consumo Masivo, Industrial y Consultiva, en áreas Comerciales/Marketing, y desarrollando equipos de alto desempeño en Empresas Multinacionales.

Actualmente socia y directora comercial de IGNEA GROUP, consultora dedicada a potenciar equipos de alto desempeño, que impactan resultados de negocio, instalando capacidades y gestionando cambios que implica la incorporación y adopción de nuevas habilidades y mentalidades.

# ADMISIÓN

Dirección de Admisión

adireccion@fen.uchile.cl

+569 5015 9764

**Duración: 24 h**

**Valor: 30 UF**

**Inicio:** 09/04/2026

**Término:** 14/05/2026

**Horario:** Jueves 09:00 a 13:00 horas

## Requisitos de Ingreso

Llenar **formulario** de postulación especial en el siguiente link.

[IR AL FORMULARIO](#)

## ¿POR QUÉ LA FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS DE LA U. DE CHILE?



### Certificado

Los alumnos **recibirán un Certificado entregado por la FEN de la U. de Chile** que cuenta con la acreditación AACSB.



### Ranking

Rankeada como la mejor Escuela de Negocios con sus programas de MBA en Chile y #4 en Latinoamérica, según América Economía.



### Académicos

Con postgrado y experiencia ejecutiva relevante, altamente calificados, permitiendo combinar teoría y experiencia real.

# NUEVA SEDE

**El programa se realizará de forma presencial en la nueva sede del Departamento de Administración FEN Universidad de Chile.**

## Sede Las Condes

Piso 9, Edificio Génesis  
Av. Apoquindo 6550  
Las Condes  
Región Metropolitana

## Beneficios

- **Excelente conectividad**, ya que está ubicado en una de las avenidas más importantes de la ciudad de Santiago.
- El **edificio es asísmico** con disipadores de energía.
- Posee un **sistema de seguridad contra incendios** de primer nivel.
- **Disponibilidad de estacionamientos** para los profesionales que participen de los programas y parking público en el mismo edificio.



