

Radiografía del Asesor: Análisis y Mejora de la Gestión Comercial

Evaluación, retroalimentación y mejora continua | Analizar resultados para identificar brechas y oportunidades de mejora | para adultos en educación para el trabajo | 4 semanas

Descripción del Curso

Este curso está diseñado para adultos que trabajan en el área comercial y desean profundizar en la evaluación de sus prácticas para mejorar sus resultados. A lo largo de cuatro semanas, los participantes explorarán cómo analizar los resultados de su gestión comercial para identificar brechas y oportunidades de mejora, generando una visión clara y realista de sus actividades actuales. El curso promueve la reflexión crítica y la aplicación práctica de herramientas para diagnosticar fortalezas y áreas de oportunidad en su desempeño.

Dirigido a asesores, vendedores y profesionales interesados en optimizar sus procesos comerciales mediante la autoevaluación y la mejora continua, el curso combina exposiciones teóricas, análisis de casos reales y ejercicios prácticos. Al finalizar, los estudiantes serán capaces de visualizar con claridad su desempeño actual, entender los indicadores claves de su gestión y diseñar estrategias para potenciar sus habilidades comerciales.

El enfoque metodológico es participativo y práctico, favoreciendo el aprendizaje experiencial mediante actividades de análisis, retroalimentación y diseño de planes de mejora personalizados. Así, los estudiantes no solo adquieren conocimientos, sino que también desarrollan competencias para aplicarlos en su entorno laboral inmediato.

Objetivos Generales

- Describir el proceso actual de gestión comercial que desarrolla el asesor en su entorno laboral.
- Analizar los resultados obtenidos en la gestión comercial para identificar brechas y oportunidades de mejora.
- Evaluar de manera crítica las prácticas comerciales realizadas para generar conciencia sobre su efectividad.
- Proponer acciones concretas para fortalecer las áreas identificadas como oportunidades de mejora.

Competencias

- Identificar y describir los procesos actuales de gestión comercial en su contexto laboral.
- Analizar resultados comerciales utilizando indicadores clave para detectar brechas y oportunidades.
- Generar conciencia crítica sobre las prácticas comerciales individuales y grupales.
- Diseñar propuestas de mejora basadas en el análisis de resultados y retroalimentación.
- Aplicar herramientas básicas de evaluación y monitoreo para la mejora continua en la gestión comercial.

Requerimientos

- Conocimientos básicos en gestión comercial o experiencia previa en ventas o asesoría.
- Acceso a datos o resultados propios de su gestión comercial para análisis.
- Materiales para toma de notas y realización de ejercicios (cuaderno, computadora o dispositivo móvil).
- Disposición para la reflexión crítica y el trabajo colaborativo.

Unidades del Curso

Unidad 1: Introducción a la gestión comercial y su evaluación

Unidad 2: Análisis de resultados y detección de brechas

Unidad 3: Conciencia crítica sobre prácticas comerciales

Unidad 4: Diseño de estrategias para la mejora continua