

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 en educación para el trabajo que desean profundizar en el análisis crítico de su gestión comercial para identificar brechas y oportunidades de mejora. A lo largo de cuatro semanas, los participantes explorarán cómo se desarrolla actualmente la labor del asesor comercial, aprendiendo a evaluar resultados y a generar conciencia sobre sus prácticas profesionales.

El curso está dirigido a asesores, vendedores, y profesionales vinculados a la gestión comercial que buscan mejorar su desempeño mediante la evaluación objetiva y la retroalimentación continua. Se utilizará un enfoque metodológico participativo, combinando análisis de casos reales, autoevaluación y actividades prácticas que permitan la reflexión y aplicación directa en el entorno laboral.

Al finalizar, los estudiantes serán capaces de identificar las fortalezas y debilidades en su práctica comercial, interpretar indicadores clave de desempeño, y diseñar estrategias para optimizar su gestión, contribuyendo así a la mejora continua y al logro de objetivos comerciales.

Objetivos Generales

- Identificar y describir las prácticas actuales de la gestión comercial desarrolladas por el asesor.
- Analizar resultados y datos comerciales para detectar brechas y áreas de oportunidad.
- Evaluar críticamente la propia gestión comercial mediante técnicas de retroalimentación y autoevaluación.
- Proponer y diseñar estrategias de mejora continua aplicables a la gestión del asesor.
- Comunicar eficazmente los análisis y propuestas de mejora para fortalecer la gestión comercial.

Competencias

- Analizar y evaluar los procesos actuales de la gestión comercial para identificar brechas y oportunidades de mejora.
- Interpretar resultados y datos relevantes que reflejen el desempeño del asesor en su contexto laboral.
- Aplicar técnicas de autoevaluación y retroalimentación para fortalecer prácticas comerciales.
- Desarrollar estrategias orientadas a la mejora continua en la gestión comercial.
- Comunicar de manera efectiva los hallazgos y propuestas de mejora a su equipo o supervisores.

Requerimientos

- Conocimientos básicos sobre gestión comercial y ventas.
- Acceso a herramientas básicas de análisis de datos (hojas de cálculo o software similar).
- Disposición para la autoevaluación y la participación activa en actividades prácticas.
- Materiales para toma de notas y registro de observaciones (digital o físico).

Unidades del Curso

Unidad 1: Introducción a la Gestión Comercial del Asesor

Unidad 2: Análisis de Resultados y Identificación de Brechas

Unidad 3: Técnicas de Retroalimentación y Autoevaluación

Unidad 4: Diseño de Estrategias para la Mejora Continua