

ESCUELA DE EMPRESAS
Universidad San Francisco de Quito
Educación Empresarial

CERTIFICADO EN GESTIÓN DE NEGOCIOS DE VENTA DIRECTA
Modalidad Semi-presencial*

Antecedentes:

La Escuela de Empresas de la Universidad San Francisco de Quito nace en el 2005 con el objetivo de promover la excelencia educativa a través de sus programas de educación empresarial. El propósito central de la Escuela de Empresas es crear riqueza profesional a través de la pasión por aprender, la autogestión y el crecimiento personal. Su misión es formar líderes empresariales de pensamiento crítico, de espíritu liberal y emprendedor y su visión es ser la institución modelo de América Latina en educación empresarial con enfoque en las artes liberales.

Gracias a los altos estándares académicos, la innovación continua y una experiencia de más de una década, la Escuela de Empresas ha implementado programas para más de mil participantes anuales provenientes de organizaciones de diversos sectores. Con un sello distintivo y único en el mercado, la aplicación de la metodología de mejora de desempeño individual y/u organizacional, la Escuela cuenta con los recursos administrativos y la combinación ideal entre la experiencia práctica y los fundamentos académicos avalados por la Universidad San Francisco de Quito.

Estamos acreditados internacionalmente por el International Association for Continuing Education and Training, IACET, la acreditadora de educación continua más importante de Estados Unidos y con reconocimiento a nivel mundial; una acreditación bajo los estándares de la American National Standards Institute (ANSI) que a su vez representa a la International Organization for Standardization (ISO) para educación continua.

La Escuela de Empresas ofrece una amplia gama de programas abiertos a la comunidad, en modalidad presencial, semi-presencial y virtual. Dentro del portafolio de programas que ofrece se distinguen tres categorías: Certificados, Cursos de Actualización y Talleres Prácticos, todos adaptados a la realidad y demandas del mercado y diseñados a través de una exhaustiva planificación por parte de un equipo de expertos. Los programas descritos a continuación han sido desarrollados sobre la base de un profundo análisis de necesidades de varios actores clave del sector de venta directa en el Ecuador, en conjunto con el apoyo de la Asociación Ecuatoriana de Venta Directa AEVD.

PROGRAMA	DURACIÓN EN HORAS			DURACIÓN EN MESES
	Presencial	Virtual	Total	
Certificado en Gestión de Negocios de Venta Directa	44	20	64	3 ½

La AEVD es una entidad sin fines de lucro y miembro activo de la Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa WFDSA. La AEVD asocia a cerca de 30 empresas multinacionales y nacionales de gran prestigio, que representan el 90% de la facturación total del sector de venta directa y contribuyen en gran medida con el crecimiento económico y el bienestar de la sociedad ecuatoriana. Tanto la AEVD y sus empresas asociadas, así como la USFQ promueven el desarrollo del talento a través de programas de educación empresarial.

** Incluye clases presenciales y actividades virtuales que pueden ocurrir de forma sincrónica (en tiempo real), y/o de forma asincrónica (tareas, foros, discusiones, casos, lecturas, videos, entre otros).*

Objetivos y perfil del participante:

El objetivo del Programa de Venta Directa es mejorar las competencias de gestión, comercialización, gerencia, emprendimiento y liderazgo de profesionales y gerentes dedicados a uno de los negocios más rentables, flexibles y de alto potencial de crecimiento como lo es la venta directa. A continuación se describen los objetivos específicos y el perfil de participante de acuerdo a cada fase del programa:

- Durante el programa, los participantes serán capaces de comprender el impacto que una adecuada administración de clientes puede significar en el logro de ventas efectivas, asegurando así los resultados y la fidelización de clientes a largo plazo.
- Al finalizar los talleres, los participantes estarán en capacidad de poner en práctica los conceptos dados en los distintos cursos dictados y tendrán la habilidad para plasmar el proceso de venta y las habilidades comerciales que se requieren para potenciar los resultados.

Descripción del Programa:

Principios de la venta directa: fundamentos, historia y entorno.

Este curso virtual explica los fundamentos de la venta directa, conceptos clave e importancia de la venta directa en el mercado. Se darán a conocer los diferentes modelos de venta directa. Describe y analiza los principales hitos de la venta directa a nivel mundial y local. Estudia el entorno de la venta directa en el Ecuador. Analiza a las empresas de venta directa más importantes del mundo y del Ecuador, y promueve el análisis y reflexión de las principales prácticas y estrategias que han guiado el éxito de estas empresas a nivel financiero, operativo, comercial y de talento humano.

Proceso de venta directa: prospección, técnicas de venta y cierre.

Este curso virtual tiene como objetivo conocer e identificar claramente al proceso de venta directa. De forma específica se estudiarán las actividades, recursos y competencias necesarias para ejecutar efectivamente la prospección, aplicar técnicas de venta efectivas y lograr un cierre de ventas de éxito.

Pos-venta y fidelización

Teniendo como partida el ciclo de ventas, este curso virtual profundiza el proceso posterior al desencadenamiento del cierre. También se enfoca en herramientas y actividades para lograr un seguimiento y posventa eficientes y los mecanismos y herramientas para lograr fidelización a largo plazo.

Plan personal de ventas

Este curso se enfoca en el proceso efectivo para planificar la venta sobre la base del retorno esperado, enfoque en resultados, organización eficiente y consecución de recursos para la venta. Al final de este curso, los participantes contarán con el conocimiento para poder crear su plan personal de ventas de forma efectiva.

Protocolo empresarial

El mundo globalizado de hoy exige un continuo acercamiento entre los actores sociales, por lo que las normas de protocolo, imagen personal y el comportamiento en sociedad son fundamentales. Por esta razón, las instituciones educativas y las empresas modernas están dando cada vez mayor importancia al desarrollo de las buenas maneras y al conocimiento de estos temas. Los participantes obtendrán beneficios como: proyectar una imagen de éxito personal y profesional, comportarse adecuadamente en los diferentes ambientes en los que tenga que desenvolverse, relacionarse efectivamente con las personas vinculadas a su trabajo, desempeñarse apropiadamente en los eventos a los que tenga que concurrir, etc.

Servicio consultivo en la venta directa (incluye taller práctico)

Este curso describe cómo la venta consultiva influye efectivamente en el comportamiento de compra, y la importancia de la venta consultiva (servicio personalizado, comprensión de necesidades y escucha afectiva) para la venta directa. Los participantes definirán las razones por las cuales el enfoque en el servicio es más efectivo que la atención exclusiva en el proceso de venta (diferencia entre venta de productos y excelencia en servicio). Al final de la clase, los participantes sabrán como describir al proceso de venta directa y servicio de excelencia, identificarán las competencias profesionales de venta directa claves para aumentar los ingresos en ventas, y determinarán sus metas y resultados personales.

Administración y finanzas de la venta directa

La finalidad de este curso es brindar un entrenamiento para entender y utilizar la información contable, financiera y administrativa en forma productiva e inteligente. Se busca que el participante pueda formular las preguntas adecuadas y entablar un diálogo fructífero con los especialistas en contabilidad, finanzas y áreas administrativas y de esa manera, potenciar su capacidad de desarrollo profesional en venta directa.

Entorno legal y laboral de los negocios

¿De qué manera influye el marco legal a los negocios en el país? En este curso el participante será capaz de entender la forma como las leyes afectan al sector empresarial convirtiéndose en un aspecto fundamental del entorno corporativo. Se tratarán los aspectos societarios, mercantiles y tributarios claves para la toma de decisiones en los negocios de venta directa.

Mercadeo en la venta directa

Este curso se enfoca en el estudio del mercadeo y venta directa a través de redes en la administración de una empresa, incluyendo sus principios y estrategias, herramientas analíticas usadas por empresas de diferente naturaleza. La función de mercadeo está encaminada a descubrir y estudiar las necesidades de un grupo de consumidores, con el objetivo de hacerles llegar un producto o servicio que les satisfaga al mínimo costo y obteniendo una utilidad. El enfoque principal de este curso será complementado con el manejo efectivo de redes sociales para el mercadeo.

Negociación y resolución de conflictos

En este módulo los participantes podrán utilizar los conocimientos adquiridos como ventaja competitiva en la planificación y realización de negociaciones y solución de conflictos, visualizando las soluciones desde una perspectiva estratégica adaptable a su experiencia y conocimiento.

Liderazgo y trabajo en equipo

Este curso está centrado en el desarrollo de las habilidades de liderazgo más cruciales para un adecuado manejo de equipos dentro del contexto empresarial. Se enfoca en tres temas principales:

1. Habilidades Interpersonales en la gestión.
2. Habilidades de trabajo en equipo
3. Liderazgo para el cambio.

Beneficios:

- Estos programas contribuirán al desarrollo profesional, imagen, prestigio, sana competencia, y cumplimiento de estándares éticos y comerciales del sector de la venta directa.
- La estructura virtual permite el acceso remoto desde cualquier ciudad del Ecuador, así como la oportunidad de crear horarios flexibles para los participantes. Los participantes tienen acceso a la

plataforma virtual *Brightspace by Desire2Learn (D2L)*; una de las herramientas virtuales de mayor innovación, utilizada en universidades top a nivel mundial. A través de D2L los participantes podrán comunicarse de una manera fácil, ágil y efectiva, a través de videoconferencias en tiempo real, discusiones, tareas, sesiones y pruebas interactivas.

- Las sesiones presenciales fortalecen los conocimientos adquiridos a través de clínicas prácticas y actividades aplicativas que favorecen la transferencia de lo aprendido en la realidad laboral. De igual modo, la asistencia al congreso internacional de venta directa, proveerá una oportunidad única para conocer de primera fuente las últimas tendencias y actualizaciones del campo de la venta directa.
- El programa incluye charlas de artes liberales que promueven el pensamiento crítico y análisis de temas contemporáneos que complementan a un profesional de la venta directa (ciencia, tecnología, pensamiento y filosofía).
- Los programas cuentan con profesores que tienen un adecuado balance entre la teoría académica y la experiencia profesional en la realidad laboral del sector.
- Los certificados que ofrece la Escuela de Empresas USFQ cuentan con el aval académico de la *Universidad San Francisco de Quito*; única universidad privada en el Ecuador calificada por el CEAACES en categoría A.
- La Escuela de Empresas de la Universidad San Francisco de Quito (USFQ), se encuentra situada en el valle de Cumbayá, al oriente de Quito, una zona que se caracteriza por un clima ideal. Su privilegiado espacio dentro de la USFQ, permite a los participantes acceder a la biblioteca y hemeroteca más actualizada del país y a una gran variedad de restaurantes propios de la Universidad.
- Por ser participante de la Escuela de Empresas tienes opción de acceder a una experiencia internacional con enfoque práctico, durante una semana en el Leadership Management School (LMS) en Madrid- España. Por un valor preferencial puedes viajar a Madrid, cursar 30 horas de clase con visitas guiadas a prestigiosas empresas españolas, vivir la experiencia intercultural y obtener un diploma internacional. Si estás interesado puedes solicitar más información en nuestras oficinas o escríbenos a escueladeempresas@usfq.edu.ec.

Equipo de Soporte:

La Escuela de Empresas cuenta con la facultad de profesores de la USFQ, 284 profesores a tiempo completo, 426 profesores a tiempo parcial, más un equipo de profesores y/o consultores de diferentes sectores empresariales, quienes cuentan con una amplia experiencia en el ámbito directivo y práctico.

El equipo docente de la Escuela de Empresas cuenta con una excelente calidad académica, profesional y experiencia práctica. Se distingue por su alto sentido de autogestión, compromiso y espíritu liberal, mismo que se transmite a los participantes durante las clases y se vive en el ambiente, instalaciones y relaciones profesionales que se logran en los programas de educación empresarial de la USFQ.

Certificado:

Cada programa cuenta con su propio certificado. Una vez culminado cada programa se recibirá un certificado con el aval académico de la Universidad San Francisco de Quito:

- *“Certificado en Gestión de Negocios de Venta Directa”.*

Para ello es requisito indispensable que los participantes cumplan con los requerimientos y porcentajes mínimos en asistencia, participación, evaluaciones en cada uno de los cursos y lineamientos (Revisar lineamientos del programa).

Condiciones Generales:

- **Lugar:** Instalaciones de la Universidad San Francisco de Quito y Guayaquil.
- **Fecha de inicio:**
 - Certificado en Gestión de Negocios de Venta Directa: Martes 21 de febrero, 2017.
- **Horario:**
 - **Clases virtuales:** La plataforma de educación virtual estará activa las 24 horas durante todo el programa, con el fin de que los participantes puedan tener acceso en el horario de acuerdo a su conveniencia personal y desde cualquier lugar.
 - **Clases presenciales:** Martes y jueves (2 semanas al mes), de 17h30 a 21h30. *Para mayor detalle por favor referirse al cronograma adjunto.
- **Materiales:** Los participantes recibirán el material y presentaciones de clases a través de la plataforma de educación virtual D2L. Es obligación de los participantes revisar los contenidos y publicaciones virtuales antes del inicio de cada módulo, con el fin de compartir conocimientos y aprovechar los encuentros en clase de manera integral.

Valor de la inversión:

El valor de la inversión para cada programa es:

PROGRAMA	VALOR DE LA INVERSIÓN
Certificado en Gestión de Negocios de Venta Directa	USD \$1,750 +IVA.

Contacto:

Teléfonos: 022 971-707 / 022 971-700 ext. 1707

Celular: 0998 343 218

E-mail: escueladeempresas@usfq.edu.ec

Soporte Académico	Soporte Técnico	Soporte Logístico
Mary Cruz Dávalos	Daniel Yáñez	Fátima Miño
mdavalos@usfq.edu.ec	sistemasee@usfq.edu.ec	escueladeempresas@usfq.edu.ec
Ext. 1753	Ext. 1037	Ext. 1707



¡La Escuela de Empresas USFQ te da la más cordial bienvenida y te desea éxitos en tu proceso de aprendizaje!