

# COMERCIAL Y MARKETING.

# OBJETIVO

---

Proporcionar al participante herramientas para presidir y/o participar en el Comité de Comercial y Marketing, que auxilie al Consejo de Administración con la validación de la estrategia comercial que consolide la construcción de marca, la alineación y aseguramiento del equipo comercial a la estrategia y el logro de los objetivos.

---

# PERFIL DEL PARTICIPANTE

Consejeros independientes y patrimoniales, así como integrantes del Comité de Comercial y Marketing, Director y/o Gerente Comercial y Director y/o Gerente de Marketing.

## DURACIÓN

10 módulos, 14 sesiones.

3 horas por sesión (42 horas).



## TEMARIO



1. Alineación del Comité de Comercial y Marketing al Modelo de Gobierno Corporativo.



2. Aprobación de políticas relacionadas con el comité de Comercial y Marketing.



3. Estrategia comercial.



4. Ejecución de la estrategia comercial.



5. Profesionalización del equipo comercial.



6. Marketing Plan.



7. Tecnologías de la Información para la alineación de procesos comerciales.



8. Proceso de innovación comercial.



9. Simulación de sesión del Comité de Comercial y Marketing.



10. Retos del Comité de Comercial y Marketing.



## DURACIÓN

10 módulos, 14 sesiones, 3 horas por sesión (42 horas).  
Sesiones semanales (viernes) 8:30 A.M - 11:30 A.M



## PLATAFORMA



## INVERSIÓN

PRECIO DE INTRODUCCIÓN



**PRECIO MX:** \$30,000 + IVA



**PRECIO USD:** \$1,700



## MÓDULO I

### Alineación del Comité de Comercial y Marketing al Modelo de Gobierno Corporativo

- **Introducción al modelo de Gobierno Corporativo.**
  - Factores clave del Modelo de Gobierno Corporativo.
  - La responsabilidad fiduciaria de los Consejeros.
  - Funciones del Consejo de Administración delegadas al Comité de Comercial y Marketing.
  - Alineación comercial a la estrategia.
  - La interacción de los Comités de Apoyo.
  - Interacción del Presidente del Comité de Comercial y Marketing con el Coordinador del Consejo de Administración.
  
- **Operatividad del Consejo de Administración y el Comité de Comercial y Marketing.**
  - Definición de la agenda de trabajo.
  - Estructura y periodo de sesiones.
  - Sistema de votación.
  - Orden del día.
  - Formalización de acuerdos.
  - Tablero de seguimiento de acuerdos.
  - Informe al Consejo de Administración.
  
- **El perfil del Presidente del Comité de Comercial y Marketing.**
  - Competencias técnicas.
  - Visión estratégica y habilidades *soft*.
  - Dominio en negociación y manejo de conflictos.



## MÓDULO II

### Aprobación de políticas relacionadas con el comité de Comercial y Marketing

- Política de la gestión de la estrategia.
- Política de Control Presupuestal.
- Política Comercial.
- Política de Recursos Humanos.
- Política de partes relacionadas.
- Política de PLD y anticorrupción.
- Política de Gastos de viaje y viáticos.
- Tablas de facultades relacionadas con Comercial y Marketing.



## MÓDULO III

### Estrategia comercial

Aspectos para tomar en cuenta en la elaboración de la estrategia comercial:

- Análisis PESTEL.
- FODA.
- Modelo Canvas.
- Inteligencia de Mercado (competencia).
- Estrategia de precio, participación, oferta, operación y comunicación.
- Política comercial e identificación de los componentes del gasto de venta.
- Los elementos que integran una estrategia comercial.
- Establecimiento de indicadores de la estrategia comercial.



## MÓDULO IV

### Ejecución de la estrategia comercial

- Proceso de atracción, retención y desarrollo de clientes.
- Proceso de ventas.
- La importancia del servicio al cliente y postventa.
- Seguimiento de indicadores del área comercial.
- Presupuesto y Forecast.



## MÓDULO V

### Profesionalización del equipo comercial

Interacción con el comité de evaluación y compensación para los siguientes temas:

- Definición del perfil y descripción de puesto de cada uno de los integrantes de la estructura comercial.
- Validación de la estructura comercial.
- Planes de capacitación y desarrollo de competencias acordes al puesto y al modelo de negocio.
- Plan de compensación del área.
- Sentido de pertenencia y enfoque al cliente.
- Conformación de equipos comerciales de alto desempeño.



## MÓDULO VI

### Marketing Plan

- La importancia de identificar y comunicar la oferta de valor.
- Cómo crear valor a la marca.
- Análisis financiero del plan.
- Definición de objetivos de marketing.
- Descripción de tácticas.
- Marketing relacional y digital.
- Relaciones públicas.



## MÓDULO VII

### Tecnologías de la Información para la alineación de procesos comerciales

- Herramientas de apoyo.
- CRM.
- E-commerce.
- Business Intelligence / Inteligencia Comercial.



## MÓDULO VIII

### Proceso de innovación comercial

- Modelos disruptivos de comercialización.
- Sistema de innovación.
- Desarrollo de productos y/o procesos.
- Interacción con el cliente a través de estudios de mercado.



## MÓDULO IX

### Simulación de sesión del Comité de Comercial y Marketing

- Convocatoria y orden del día.
- Presentación de información y votación de acuerdos.
- Formalización de la minuta de la sesión.
- Tablero de seguimiento de acuerdos.



## MÓDULO X

### Retos del Comité de Comercial y Marketing

- Temas sensibles tratados en el Comité de Comercial y Marketing.
- Tendencias en la agenda del Comité de Comercial y Marketing.
- Desafíos del Comité de Comercial y Marketing.
- Rompiendo paradigmas: organizaciones futuras.



[immpc.org.mx](http://immpc.org.mx)  
[contacto@immpc.com.mx](mailto:contacto@immpc.com.mx)



### DATOS GENERALES

#### INSTITUTO MEXICANO DE MEJORES PRÁCTICAS CORPORATIVAS

Ostia 2782 piso 4, Col. Providencia, C.P  
44630 Guadalajara, Jalisco, México.  
Tel. 33 3615 0047 / 33 3813 2527  
800 PRACTIK (7722845)  
Lunes a viernes de 9:00 a 14:00 horas y de 15:00 a 18:00 horas.

### FORMAS DE PAGO

**Pago con tarjeta de crédito o débito**  
Directo en nuestro sitio web (en una sola exhibición)



#### Depósito bancario o transferencia bancaria

Best Practice Institute Mexico, A.C.  
Cuenta Banorte: 1055297605  
CLABE Interbancaria: 072320010552976050  
Bienvenidas tarjetas bancarias  
VISA / MASTERCARD  
(Ostia 2782 piso 4, Col. Providencia).



Bienvenidas todas las tarjetas de crédito.

Hasta 18 meses sin intereses.