

uandes > online



Universidad
de los Andes

Diplomado en Gestión de Equipos Comerciales





En un mundo profesional que evoluciona rápidamente, mantenerse actualizado es clave para avanzar y destacar. Hemos diseñado programas para quienes buscan enriquecer sus conocimientos y adquirir nuevas habilidades que los mantienen vigentes en el mercado laboral. Estos diplomados representan una inversión en ti, en tu carrera y en tus posibilidades futuras. Elegir retomar los estudios implica dedicar tiempo, energía y compromiso, lo que se traduce en una inversión valiosa que puede abrir nuevas oportunidades. Sabemos que buscas crecimiento, y nuestros diplomados de actualización están aquí para ayudarte a fortalecer tu perfil profesional con conocimientos y herramientas relevantes en un entorno laboral cada vez más competitivo.

“Te invitamos a descubrir lo que tenemos preparado para ti. En cada unidad, encontrarás recursos, conocimientos y apoyo que te ayudarán a avanzar con seguridad en tu camino profesional. Dale a tu carrera el impulso que necesitas para alcanzar nuevas metas”.

Yazmin Carvajal Riquelme
Directora de Desarrollo Uandes Online



La Universidad de los Andes (UANDES), fundada en 1989 en Santiago de Chile, fue creada por académicos y profesionales con la misión de ofrecer educación superior de excelencia, promover el conocimiento y contribuir al desarrollo de la sociedad. Desde entonces, la UANDES se ha consolidado como una institución comprometida con la formación de profesionales íntegros y con impacto social, aspirando a ser una referencia en Chile y el mundo.

La Universidad cuenta con 11 facultades y 29 carreras de pregrado, así como más de 500 programas de educación continua en diversas áreas del conocimiento. Su comunidad universitaria incluye más de 8.900 estudiantes de pregrado, 2.100 estudiantes de postgrado y 13.800 en educación continua. Con un cuerpo académico de más de 1.400 profesores, el 66% de los cuales posee grado de doctor, la UANDES brinda una experiencia educativa de alta calidad y rigor académico.

Además de un proyecto institucional sólido que abarca el propósito de la Universidad: Formación Académica, Investigación, Innovación, Extensión y Vinculación con el Medio. La UANDES está acreditada por 6 años, en nivel de Excelencia, en las áreas de Gestión, Docencia de Pre y Postgrado, Investigación y Vinculación con el Medio, por la Comisión Nacional de Acreditación (CNA). Desde 2019, es miembro del CRUCH (Consejo de Rectoras y Rectores de Universidades Chilenas). En 2018, fue pionera en Chile en adoptar CANVAS, la plataforma de aprendizaje digital usado por instituciones de prestigio mundial. Además, la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales está en proceso de acreditación por la Association to Advance Collegiate Schools of Business (AACSB), un reconocimiento global que poseen menos del 5% de las escuelas de negocios a nivel mundial, lo que ratifica su calidad académica y profesional. A nivel regional, en el QS Latin America University Rankings 2025, la UANDES se ubica en la posición 48 entre las mejores universidades de América Latina, destacando su crecimiento y consolidación en el ámbito educativo.

¿Por qué Estudiar un Programa Asincrónico en Uandes Online?

Prestigio y Reconocimiento

Al estudiar en la Universidad de los Andes, una institución reconocida por su prestigio, los estudiantes fortalecen su currículum con programas que les brindan respaldo y confianza profesional, destacándolos en el mercado laboral.

Flexibilidad y Accesibilidad

Los programas son completamente online o semipresenciales, permitiendo a los estudiantes elegir cuándo y dónde estudiar, sin comprometer su vida personal o profesional.

Docentes de Alto Nivel

Los programas son impartidos por docentes con amplia experiencia en el mundo empresarial y académico. Formados en las mejores universidades de Chile y el mundo, con una visión global, diversa y completa del mundo de los negocios.

Certificación de Calidad

Al completar el programa, los estudiantes obtienen la certificación de la Universidad de los Andes.

Actualización de Conocimientos

Los diplomados están diseñados para que los estudiantes se mantengan al día con las últimas tendencias en negocios e ingeniería, permitiéndoles seguir siendo competitivos.

Metodología Moderna y Eficiente

La plataforma Canvas ofrece una experiencia de aprendizaje intuitiva y eficiente, facilitando el acceso a los contenidos y el aprendizaje académico.

Formar Parte de la Comunidad Uandes

Los estudiantes tienen la oportunidad de conectar con otros profesionales, ampliando su red de contactos y abriendo puertas a nuevas oportunidades de colaboración.

¿Por qué Estudiar este Diplomado?

1. La gestión comercial de ventas busca el desarrollo de los negocios de la empresa en el mercado, al mismo tiempo que busca la satisfacción del cliente.

2. Este programa te permitirá mejorar la planificación, ejecución y evaluación de las actividades del área comercial.

3. Adquirirás herramientas para que tus equipos estén en sintonía con otras áreas de la empresa con un rol preponderante de ventas.

4. Mejorar la gestión de ventas mejorará, a su vez, la experiencia de tus equipos y la de tus clientes.



Diplomado en Gestión de Equipos Comerciales

Descripción del programa

La gestión de equipos comerciales es clave para el éxito de las organizaciones, ya que son estos quienes tienen en sus manos la posibilidad de lograr las metas de ventas y, por ende, los objetivos financieros de la empresa. Por eso, es vital contar con líderes que sean capaces de gestionar a estos equipos y lograr su máximo rendimiento. En el Diplomado en Gestión de Equipos Comerciales, se entregarán herramientas de gestión de equipos y personas,

de negociación y resolución de conflictos, y de gestión comercial y de ventas para fortalecer eficientemente a los equipos comerciales de alto rendimiento. Además, busca aplicar técnicas, modelos de ventas, entregar herramientas y habilidades que permitan una gestión comercial efectiva, tanto para el líder de ventas como para los integrantes de los equipos.

Resultados de Aprendizaje

Al finalizar este diplomado, los estudiantes serán capaces de:

1. El Diplomado tiene como propósito que quienes lideren equipos comerciales, puedan gestionarlos de la manera más eficiente posible, a través de herramientas de negociación que les permitan construir relaciones

colaborativas, reducir y solucionar posibles conflictos, junto con la aplicación de modelos para lograr un alto desempeño y rendimiento, incrementando su valor y eficiencia dentro de la organización.

Dirigido a

Este diplomado está dirigido a personas con título profesional o técnico, que son o aspiran a ser jefes de venta y que buscan optimizar sus resultados comerciales, a través de una gestión de equipos efectiva.

Plan de estudio

Revisa la malla curricular del diplomado

**Negociación y Resolución
de Conflictos**

**Gestión de Equipos de Alto
Rendimiento**

**Gestión
de Personas**

**Gestión Comercial
y de Ventas**



Metodología de estudio: Diplomado y Componentes del curso

Estudia a tu ritmo desde cualquier lugar

Con nuestra metodología online, puedes estudiar a tu propio ritmo y desde cualquier lugar. Este programa se compone de cuatro cursos, y cada curso contiene siete unidades online asincrónicas en la plataforma CANVAS.

Las clases asincrónicas te permiten acceder a una variedad de recursos educativos como videoclases, infografías y material descargable, liberados semanalmente y accesibles las 24 horas del día.

Acompañamiento Permanente: un tutor académico estará disponible para apoyarte durante todo el proceso, resolviendo tus dudas de las materias vistas en el curso y guiándote en tu aprendizaje.

Gestión de Equipos Comerciales



Siempre Acompañado: Un equipo Disponible para Guiar tu Aprendizaje

Aquí nunca estarás solo frente a una pantalla. Desde el primer día contarás con la atención del equipo de servicio al estudiante, que te guiará en tu avance, resolverá tus dudas y te ayudará a organizar tu experiencia de estudio. Además, tendrás acceso a tus docentes a través del

foro de la plataforma, donde responderán preguntas y reforzarán los contenidos. Todo el proceso está diseñado para que te sientas acompañado con respeto, claridad y confianza, avanzando con seguridad en cada etapa del programa.



Certificado de Aprobación del Diplomado

Todos los alumnos que cumplan con los requisitos académicos y aprueben satisfactoriamente su plan de estudios recibirán la certificación que otorga la Universidad de los Andes, en un formato digital y con firma electrónica.



Curso: Negociación y Resolución de Conflictos

Los conflictos y tensiones entre las personas son inevitables y están presentes en todos los dominios de nuestra existencia y de las organizaciones. De esta manera, surge la necesidad de interpretar el fenómeno de la negociación como una actividad humana que aprendemos y desarrollamos a lo largo de nuestras vidas y que se sostiene en la construcción de un espacio de relaciones efectivas, saludables y confiables en el futuro.

Es por ello, que este curso está orientado a la entrega de conocimientos conceptuales y prácticos para reconocer hipótesis de posibles conflictos; técnicas básicas de negociación y resolución de estos; de igual forma, métodos institucionalizados para conocer los conflictos, ya sea prejudiciales (mediación) como judiciales.



Curso: Negociación y Resolución de Conflictos

Unidades

Unidad 1

El Conflicto y la negociación

Unidad 2

Tipos de negociación y sus
distintos escenarios

Unidad 3

Estrategias de negociación

Unidad 4

Tácticas de negociación

Unidad 5

La mediación, sus
dimensiones y técnicas

Unidad 6

Ámbitos de aplicación
de la mediación

Unidad 7

Liderazgo: Negociaciones a
las que se enfrenta un líder
y cómo resolver conflictos

Curso: Gestión de Equipos de Alto Rendimiento

En este curso se revisan los modelos y herramientas que se requieren en el desarrollo de equipos; su integración en los procesos organizacionales de cambio e innovación; y la función de líder en equipos profesionales.

Esto supone tanto la revisión de la teoría esencial, como el trabajo en casos y ejercicios que permitan aplicar los modelos y herramientas en la práctica.



Curso: Gestión de Equipos de Alto Rendimiento

Unidades

Unidad 1

Características de los
Equipos de Alto Desempeño

Unidad 2

¿Cómo funcionan
diferentes tipos de equipos?

Unidad 3

Evaluación de
desempeño individual

Unidad 4

Integrando los equipos
en el campo organizacional

Unidad 5

Liderazgo de equipos

Unidad 6

Liderazgo de equipos II

Unidad 7

Negociación en equipos

Curso: Gestión de Personas

El papel de las personas en las organizaciones empresariales ha cambiado mucho. En el siglo XIX y principios del XX, los empleados solo se consideraban trabajadores dedicados a trabajos mecánicos, sin valor agregado y de fácil reemplazo. Posteriormente, surgió un nuevo concepto de Recursos Humanos, el cual consideraba a las personas como recursos importantes que deben ser administrados y organizados adecuadamente para ayudar a que la empresa funcione sin problemas. En la actualidad, se han tomado más medidas. La mayoría de las empresas se dan

cuenta de que, para tener éxito y mantener una ventaja competitiva, deben elegir sus equipos profesionales, y en la medida de lo posible, inspirarlos y potenciar sus talentos para tratar de mantener profesionales satisfechos, felices y que entreguen buenos resultados. En esto se basa la importancia de saber gestionar el capital humano con un carácter estratégico, buscando incrementar su valor y eficiencia para lograr su misión a través del desarrollo de las personas y su alineamiento entorno a valores y a una visión compartida y conjunta.



Curso: Gestión de Personas

Unidades

Unidad 1

Las personas como
estrategia organizacional

Unidad 2

Estructura y cargos

Unidad 3

Reclutamiento,
selección e inducción

Unidad 4

Formación y desarrollo

Unidad 5

Compensaciones

Unidad 6

Gestión del desempeño

Unidad 7

Tendencias en la gestión de
personas

Curso: Gestión Comercial y de Ventas

La gestión comercial no solo se basa en la experiencia individual de cada vendedor, ya que en ella se ven involucrados conocimientos que apuntan a lograr un correcto registro, control y optimización de los procesos de ventas y de la atención al cliente que, posteriormente, se constituyen a base de un programa de trabajo. De cierta forma, aprender de gestión comercial a través de la experiencia podría tomar más tiempo que adquiriendo

estos conocimientos a través del estudio. Esto, con el fin de llevar dicho aprendizaje a la práctica. En este curso podrás aplicar técnicas, modelos de ventas y herramientas claves para desarrollar habilidades que permitan una gestión comercial efectiva, coherente con la estrategia de la organización, considerando las características y particularidades de los clientes para el logro de los objetivos de la empresa.



Curso: Gestión Comercial y de Ventas

Unidades

Unidad 1

Fundamentos de la venta
y habilidades del vendedor

Unidad 2

Conocer al cliente:
clave para el éxito comercial

Unidad 3

Desarrollo de
la relación con el cliente

Unidad 4

Etapas de la venta I

Unidad 5

Etapas de la venta II

Unidad 6

Etapas de la venta III

Unidad 7

Aproximaciones a la Venta:
Transaccional, Consultiva y
Relacional y Gestión de
Carteras

Requisitos de Postulación

Documentos

- Titulados/a o licenciado/a en las carreras mencionadas anteriormente en este documento.
- Cédula de identidad vigente (por ambos lados) o pasaporte vigente, en el caso de personas tituladas fuera de Chile.
- Currículum Vitae actualizado.

Otros requisitos

- Disponer de acceso estable a internet.
- Manejo de herramientas computacionales a nivel usuario.

Personas tituladas fuera de Chile

En caso de no ser aceptadas al programa, deberán presentar su Certificado de Título profesional debidamente legalizado, conforme a la normativa chilena vigente (apostillado o visado por el Consulado de Chile en el país de origen y por el Ministerio de Relaciones Exteriores en Chile).

Nota

En caso de no alcanzarse el número mínimo de alumnos establecido, la Universidad se reserva el derecho de no dictar el programa. Esta decisión será comunicada oportunamente a los postulantes matriculados y se devolverá íntegramente lo pagado por concepto de arancel.



Nuestros Diplomados Cuentan con Cobertura SENCE

Nuestros diplomados cuentan con alta cobertura SENCE, lo que permite a las empresas financiar programas de capacitación de sus colaboradores.

¿Cómo acceder a este beneficio?

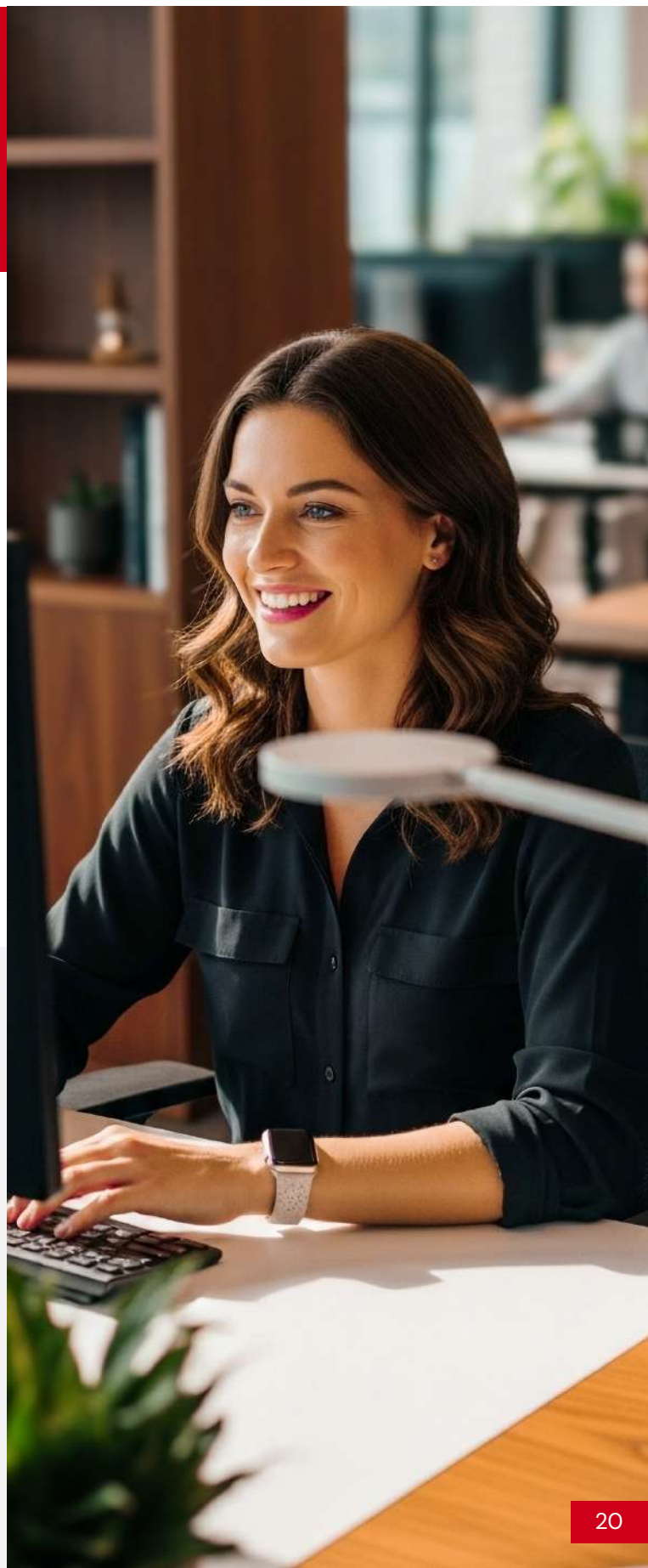
Debes contar con un **contrato de trabajo** (indefinido o a plazo fijo) y conversar con el **área de capacitación de tu empresa o tu jefatura** para evaluar la posibilidad de financiar tus estudios a través de SENCE.

Tramos de cobertura según Renta imponible

RI Menor de 25 UTM	100% del valor hora
RI Entre 25 UTM y 50 UTM	50% del valor hora
RI Mayor de 50 UTM	15% del valor hora

Si quieres saber más información contáctanos.

* RI = Renta imponible



Información General

Todos los programas están certificados académicamente por la Universidad de los Andes e impartidos por UA Blended.

Arancel del diplomado:

UF 52

Horario:

Contenido disponible 24/7 en CANVAS

Medios de pago:

WEBPAY (12 cuotas precio contado), Transferencia, Cheque, OC Empresa, Paypal, Otros métodos.



Contáctanos

WhatsApp + (56 9) 7385 7985

Instagram @uandes_online

contacto@uandesonline.cl

www.uandesonline.cl



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
ACREDITADA EN TODAS LAS ÁREAS
NIVEL DE EXCELENCIA 6 AÑOS

Gestión Institucional, Docencia de Pregrado, Investigación,
Vinculación con el Medio y Docencia de Postgrado.
Hasta diciembre de 2028.



uandes ▶ online



**Universidad
de los Andes**