

## **A. DENOMINACIÓN**

### **“Herramientas de Liderazgo y Coaching”**

## **B. DESTINATARIOS**

Profesionales de la venta independiente y relación de dependencia

Asistentes a los equipos de venta.

Directores, supervisores, gerentes, jefes de área, líderes de equipos de venta.

Individuos cuyo objetivo es formarse en la disciplina del coaching.

Personas que quieran desarrollar competencias de liderazgo personal y profesional.

## **C. OBJETIVOS**

Al finalizar el curso, se espera que los asistentes se encuentren en condiciones de:

Profundizar su capacidad de liderazgo.

Optimizar el desempeño en un proyecto innovador.

Elaborar un Planificador para liderar.

Desarrollar las características del coach.

Aplicar el coaching empresarial.

Aplicar el coaching en las gestiones del equipo de venta

## **D. CONTENIDOS**

### **1. La Dirección Comercial.**

1.1. Función comercial de la empresa.

1.2. El sistema Comercial. Elementos, variables, relaciones.

1.3. Instrumentos de marketing.

## **2. Producto**

- 2.1 Cartera de productos.
- 2.2 Diferenciación del producto.
- 2.3 Marcas, modelos, envases.
- 2.4 Desarrollo de servicios.
- 2.5 Ciclo de vida. Eliminación de los productos actuales.
- 2.6 Modificación y eliminación de los productos actuales.
- 2.7 Planificación de los nuevos productos.

## **3. Orientación al mercado.**

- 3.1. Información.
- 3.2. Decisiones estratégicas y tácticas.
- 3.3. Divisiones y departamentos funcionales.

## **4. La Dirección comercial y los estados de demanda.**

- 4.1. Dirección de marketing.
- 4.2. Situaciones especiales.
- 4.3. Instituciones de diferentes naturalezas.

## **5. Características de los problemas comerciales**

- 5.1. Complejidad, dificultad, variables.
- 5.2. Respuesta de la demanda.
- 5.3. Interacción de variables.
- 5.4. Inestabilidad. Efectos. Relaciones de las variables.
- 5.5. Competidores. Efectos. Respuestas tardías y anticipadas.
- 5.6. Múltiples territorios. Múltiples productos.
- 5.7. Interrelación de la función comercial con el resto de las funciones.  
Empresariales. Objetivos múltiples. Partes Interesadas.
- 5.8. Incertidumbre. Resolución de problemas comerciales.

## **E. TÉCNICA DE TRABAJO. BIBLIOGRAFIA OBLIGATORIA Y DE CONSULTA**

Exposiciones orales del profesor.

Proyección de filmas digitales.

Aula taller para resolución de ejercicios en clase.

### **Bibliografía Obligatoria**

- Kotler, Phillip; "*Fundamentos de Mercadotecnia*"; Prentice Hall. 4ª Edición. 1998.
- Lambin, Jean Jaquete; "*Marketing Estratégico*". Editorial: Mc Graw Hill. 3ra edición. 1995.
- Monchon, Francisco; Becker, Víctor. A; "*Economía, Principios y Aplicaciones.*", Editorial Mc Graw Hill. Madrid 1998.
- Porter, Michael; "*Ventajas Competitivas*"; Editorial Grupo. P. Cultural. 1º Edición. México. 2000.
- Santesmases Mestre, Miguel; Sánchez de Dusso, Francisca; Kosiak de Gesualdo, Graciela; "*Marketing, conceptos y estrategias*". Editorial Pirámide, Madrid, España, 2000.

### **Bibliografía de Consulta**

- Bouzas, Roberto y otros. "Realidades Nacionales Comparadas."; Grupo Editor Altamira. Colección temas del Sur. CABA 2002.
- Kotler, Phillip; "80 Conceptos esenciales del Marketing de la A a la Z"; Pearson Educación. 1ª Edición. a2003.
- Kotler, Phillip; "Dirección de Marketing" Pearson Educación. 1ª Edición 2001.

- Kotler, Phillip.; "Fundamentos de la Mercadotecnia."; Editorial Hispanoamérica. 3ª Edición.1989.
- Porter, Michael; "Ser Competitivo, nuevas aportaciones y conclusiones"; Editorial: Deusto. 1ª Edición. 1999.

## **F. EVALUACIÓN**

Presencial, con análisis de casos prácticos.

Individual.

Escrita.

Trabajo Práctico Final Integrador.

## **G. INICIO. DÍAS Y HORARIOS**

Comienza el martes 10 de abril (10/04/2012) y finaliza el martes 22 de mayo (22/05/2012).

### **Cursada:**

Martes y Jueves de 19:00 a 21:45 hs. **Abril y Mayo**

## **H. DURACIÓN**

### **Treinta y nueve (39) horas reloj**

Horas presenciales destinadas a la impartición de clases: Veinticinco (25)

Horas de aula-taller, trabajo práctico, presenciales: Once (11)

Horas destinadas a evaluación: Tres (3)

## **I. LUGAR DE REALIZACIÓN**

En la sede del Instituto Superior de Viajantes "ISV" (A-1127) (D129).  
Sito en la calle Combate de los Pozos N° 146, de la Ciudad Autónoma de Bs. As.

**J. DOCENTE A CARGO DE LA ACTIVIDAD**

P.S. Hilda Heredia – Psicóloga Social

**K. COORDINADORA DOCENTE**

Lic. Graciela Bonini - Lic. en Administración de Empresas.