



SUPPLY CHAIN EXPERT ADVISORS

CURSO COMERCIAL LOGISTICO





SUPPLY CHAIN EXPERT ADVISORS

MENSAJE BIENVENIDA



El curso Comercial Logístico está diseñado para desarrollar en los participantes una comprensión integral del proceso comercial dentro del contexto de la cadena de suministro, abordando desde la gestión estratégica de clientes hasta la definición de precios, estructuras de servicio y rentabilidad por cuenta.

A lo largo del programa, se profundiza en las funciones, herramientas y decisiones que conforman el ciclo comercial de una empresa logística moderna, con el propósito de fortalecer la capacidad de análisis, negociación y planeación estratégica en entornos altamente competitivos.

COMPETENCIAS DEL CURSO

GESTION



El participante será capaz de analizar, estructurar y ejecutar estrategias comerciales integrales dentro del entorno logístico, identificando oportunidades de mercado, segmentando clientes y diseñando propuestas de valor alineadas con las capacidades operativas de la organización.

RENTABILIDAD



Desarrollará la capacidad de elaborar cotizaciones y propuestas técnico-económicas fundamentadas en criterios de costos, eficiencia y valor percibido por el cliente. Incluye el dominio de conceptos de pricing logístico, márgenes de contribución, análisis de costos variables y fijos, y el uso de herramientas analíticas para evaluar la viabilidad y sostenibilidad de cada oportunidad comercial.

DESEMPEÑO



ETendrá las habilidades para gestionar cuentas clave y mantener relaciones comerciales de largo plazo basadas en indicadores de desempeño (KPI), niveles de servicio (SLA) y métricas de satisfacción. Esta competencia abarca el manejo de herramientas CRM, la interpretación de tableros de control y la aplicación de estrategias de seguimiento que aseguren la fidelización del cliente y la mejora continua en la calidad del servicio.



SUPPLY CHAIN EXPERT ADVISORS

CURSO MODULOS



El **programa Comercial Logístico** se compone de cuatro módulos secuenciales e interdependientes que integran teoría, práctica aplicada y desarrollo de competencias profesionales. Cada módulo aborda una fase específica del proceso comercial dentro de la cadena de suministro, permitiendo al participante adquirir una visión completa del ciclo de relación con el cliente: desde la venta consultiva inicial hasta la estructuración del área comercial y la gestión de su desempeño.

Módulo 1. Ventas – El valor como eje de la propuesta comercial

Este módulo introduce el enfoque consultivo aplicado a la venta de servicios logísticos. El participante aprende a identificar factores de valor diferenciadores, elaborar propuestas integrales basadas en soluciones y aplicar técnicas efectivas de prospección y comunicación. Se enfatiza la importancia de vender por servicio, confiabilidad y resultados, no solo por precio, fortaleciendo la capacidad para construir relaciones comerciales sostenibles y de largo plazo.



Módulo 2. Servicio al Cliente – Fidelización y mejora continua en la cadena logística

En este módulo se profundiza en el diseño e implementación de estrategias de servicio al cliente orientadas a la satisfacción y retención. Se trabajan herramientas prácticas como los Quarterly Business Reviews (QBR), la definición de KPIs compartidos, planes de mejora continua y métricas de satisfacción. El participante aprende a transformar la relación cliente-proveedor en una alianza estratégica basada en confianza, transparencia y resultados medibles.

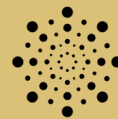
Módulo 3. Clientes – Gestión del pipeline y planificación comercial efectiva

Este módulo aborda la administración estructurada de clientes y oportunidades comerciales mediante la construcción y gestión de un pipeline comercial. El participante adquiere competencias en segmentación, calificación de leads, priorización de oportunidades y control de indicadores como tasa de conversión y forecast mensual. Además, se introduce el uso de herramientas CRM y tableros de control para proyectar resultados con precisión y optimizar la eficiencia del proceso de ventas.

Módulo 4. Estructura – Organización y control del área comercial

El módulo final consolida los aprendizajes previos mediante el diseño de estructuras comerciales efectivas. Se enseña a definir roles, jerarquías, flujos de comunicación y sistemas de control basados en KPIs. El participante desarrolla habilidades para liderar equipos comerciales, gestionar el forecast, medir desempeño y garantizar la alineación entre las áreas de operaciones, finanzas y servicio al cliente.





SUPPLY CHAIN EXPERT ADVISORS

COSTOS

CURSO

PRECIO

El valor total del curso Comercial Logístico es **\$110 USD**. El pago puede realizarse mediante transferencia bancaria o a través de tarjeta de crédito directamente en nuestra página web, garantizando comodidad y seguridad en el proceso de inscripción.



DETALLE

El curso tiene una duración total de 10 sesiones distribuidas en 5 semanas, combinando espacios de aprendizaje teórico, análisis de casos reales y aplicación práctica de herramientas comerciales.

La metodología es 100 % virtual, con una modalidad híbrida que integra sesiones sincrónicas (en tiempo real con el facilitador) y actividades asincrónicas (de trabajo autónomo y aplicación práctica).

Fechas y Horarios:

El programa se impartirá los días Lunes y Jueves en el siguiente horario:

- De 5:00 p.m. a 7:00 p.m. – Hora de Centroamérica y México
- De 6:00 p.m. a 8:00 p.m. – Hora de Panamá, Colombia y Perú



SUPPLY CHAIN EXPERT ADVISORS

CONTÁCTANOS PARA MÁS INFO



+506 8612 7696



cursos@sceagroup.com



Todo América Latina



www.sceagroup.com



SUPPLY CHAIN EXPERT ADVISORS

LOGREMOSLO JUNTOS

