



UNIBE

EDUCACIÓN
CONTINUA



Diplomado

Estrategia Comercial para el Ejecutivo de Negocios Logísticos, Marítimo y Portuario

Potencia tu carrera en logística



Incluye Insignia Digital



Modalidad: Presencial



Duración: 42 horas

En alianza con:

INPLOG
Instituto de Capacitación Portuaria & Logística

La **Universidad Iberoamericana (UNIBE)**, a través de su Departamento de Educación Continua, ofrece un amplio portafolio de programas orientados a la actualización y especialización de profesionales en diversas áreas del conocimiento. Desarrolla propuestas académicas innovadoras, alineadas con la demanda del mercado laboral nacional y global, enfocadas en el fortalecimiento de competencias para el desarrollo profesional y personal que promuevan la empleabilidad.

Ofrecemos un Aprendizaje a lo Largo de la Vida, con programas Ejecutivos y de Actualización, Salud, formación Preuniversitaria, Capacitaciones Corporativas diseñados a la medida, Microcredenciales Universitarias, Soft Skills Academy y cursos para Adultos Mayores. La integración de metodologías activas, docentes expertos y el uso de ecosistemas de aprendizaje, garantiza una experiencia formativa práctica y transformadora.



Principales Líneas Temáticas



Ejes Clave

Diplomado Estrategia Comercial para el Ejecutivo de Negocios Logísticos, Marítimo y Portuario



Descripción

Este Diplomado Estrategia Comercial para el Ejecutivo de Negocios Logísticos, Marítimo y Portuario está diseñado para que al finalizar los participantes sean capaces de entender el proceso comercial en el área, comprendiendo el enfoque en cada una de las industrias, el impacto, y los principales conceptos de la gestión comercial en el área logística y portuaria. Los participantes aprenderán habilidades claves para realizar negociaciones a través de herramientas y metodologías para la optimización del equipo comercial junto con el diseño de estrategias de negociación en la venta de servicios logísticos. Incluye: prácticas empresariales.

Objetivo

Desarrollar en los participantes una comprensión integral de la industria logística y comercial, abordando la evolución, los desafíos y el funcionamiento de los procesos en los ámbitos aéreo, marítimo y terrestre, así como las estrategias de comercialización asociadas. El programa también fortalece competencias clave como técnicas de ventas, comunicación efectiva y gestión comercial, con especial énfasis en el rol estratégico de la República Dominicana.

Dirigido a

Colaboradores que deseen ingresar a la gestión comercial del sector. Cualquier profesional que trabaje en un sector distinto al nuestro que busque conocimientos en este sector, profesionales de diversas áreas de la industria que deseen ingresar al área de ventas, estudiantes que deseen explorar oportunidades en el área, ejecutivos de líneas navieras, líderes de equipos, responsables de marketing, ejecutivos comerciales. También para ejecutivos de cuenta senior, key account managers, agentes de negocio y gerentes de exportación e importación.

Beneficios

Al finalizar este programa el egresado estará capacitado para:

- **Adquirir** una visión integral del sector logístico, marítimo y portuario, comprendiendo su evolución, desafíos y tendencias.
- **Aplicar** estrategias comerciales efectivas en los distintos ámbitos de la industria: aéreo, marítimo y terrestre.
- **Desarrollar** habilidades de negociación y técnicas de ventas orientadas a la fidelización de clientes.
- **Fortalecer** competencias en comunicación efectiva y gestión de equipos comerciales.
- **Utilizar** herramientas modernas de gestión comercial como CRM e inteligencia artificial para optimizar procesos.
- **Diseñar** estrategias de cierre, redención y fidelización que impulsen la competitividad en el mercado.
- **Integrar** el conocimiento teórico con la experiencia práctica a través de las prácticas empresariales.
- **Contribuir** al posicionamiento estratégico de la República Dominicana como Hub logístico de las Américas.

Contenido

Módulo I:

Industria aérea: entendiendo sus desafíos y su evolución

- RD como Hub Logístico de Las Américas
- Impacto en la gestión comercial
- Desafíos de la industria Aérea
- Air way bill
- Regulaciones de seguridad
- Estibas en los aviones
- Manejo de carga área
- Enfaticar los precedentes y la importancia de la cadena de frío
- Consideraciones manejo carga peligrosa
- Tipos de Aeronaves
- Elección Aeropuerto de destino

Módulo II:

Industria marítima: comprendiendo sus desafíos y su evolución

- RD como Hub Logístico de Las Américas
- Impacto en la gestión comercial
- Desafíos de la industria Marítima
- Proceso de ventas. Conceptos generales de la industria
- Comercialización de almacenes
- Comercialización de transporte terrestres
- Comercialización de Puertos
- Comercialización de consolidadores de carga
- Comercialización de líneas marítimas
- Comercialización de líneas aéreas
- Sistema multimodales por tipo de Mercado
- Conectividad internacional
- Elección de puertos
- Infraestructura en destino: Terrestre, riel, etc.
- Procesos de exportación e importación de mercancías puerta a puerta
- Documentaciones y aduanas
- Procesos contractuales internacionales: BCB, BTC, Barreras al comercio, propiedad intelectual
- Regímenes especiales

Módulo III:

INCOTERMS

- Origen y evolución
- Cámara de Comercio Internacional, Importancia de los Incoterms
- Implicaciones legales de los Incoterms, tipos de REGLAS INCOTERMS 2020
- Grupo E. de Salida
- Grupo F. Sin incluir el pago del transporte principal, FOB Libre a Bordo, FAS Libre al Costado del Buque, FAC Libre transportista
- Grupo C incluido pago del transporte principal, CIF - Costo Seguro y Flete, CFR Costo y Flete CPT - Transporte pagado hasta, CIP Transporte y seguro pagados hasta Grupo D de llegada, DAP - Entrega a destino con derechos no pagos, mercancía no desmontada, DPU - Entrega a destino con derechos no pagos mercancía desmontada, DDP Entrega a Destino con derechos pagos.
- Aplicaciones estratégicas.
- Diferencias Incoterms 2010, tendencias, casos prácticos.

Módulo IV:

Conociendo mi cliente y habilidades de ventas efectivas

- Entendiendo las necesidades del cliente desde el punto de vista comercial
- Técnicas de ventas
- La importancia del Story telling en la gestión comercial
- Liderazgo y creación de confianza
- Manejo de situaciones de conflicto
- Costos dentro de una propuesta comercial
- Buenas prácticas sobre de la inteligencia Comercial en la estrategia del negocio (Prospectar).
- Presentación de la propuesta de venta

Módulo V:

Estrategia de ventas, cierre, Retención y fidelización De clientes

- Estrategias de atracción de clientes
- Servicio al cliente en área logística
- Características y cualidades de un vendedor exitoso
- Redacciones de documentos y propuesta exitosa
- La psicología del cliente
- Estrategias de abordaje
- Fundamentos esenciales del Plan comercial
- Manejo de Objeciones
- Buenas prácticas comerciales en la estrategia del negocio (Análisis de Data)
- Simulación de ventas
- Casos Prácticos

Módulo VI:

Estrategias de innovación: gestión de relaciones con clientes CRM), inteligencia artificial

- Uso de la tecnología aplicada a los procesos comerciales
- Gestión de seguimiento a clientes
- Principales CRM
- Automatización de procesos
- Como personalizar la experiencia del cliente
- Toma de decisiones informadas
- Principales herramientas de inteligencia artificial
- Gestión de relaciones con el cliente
- Análisis de Data
- Role play (Simulación de ventas con clientes reales)
- Casos Prácticos





Indhira Sofía Moquete de Ramos

Coordinadora

Consultora empresarial con más de 20 años de experiencia en desarrollo organizacional, gestión humana y desarrollo de negocios en Latinoamérica. Es socia de Leadlatan, donde se especializa en diseño instruccional, capacitación corporativa e ingeniería pedagógica. Cuenta con un MBA de la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra y es coach certificada. Ha colaborado como consultora para el PNUD y ha participado como conferencista en escenarios internacionales, especialmente en temas de gestión del cambio, talento y liderazgo. Se destaca por el diseño de estrategias de recursos humanos, desarrollo de talento y facilitación de procesos de formación y coaching para equipos de alto rendimiento. Actualmente, también se desempeña como directora académica en INPLOG.

¡Adquiere las **herramientas clave** para destacar en esta apasionante industria!

...
Para más información
Contáctanos



809-689-4111
Exts.: 2203 y 2407



e.continua@unibe.edu.do

ASISTENTE VIRTUAL
Aurora



809-255-4111



aurora@unibe.edu.do



aurora.unibe.edu.do

educacioncontinua.unibe.edu.do



¡Escanea y comienza hoy!