

## PERFIL PROFESIONAL

### JUAN CARLOS QUINTERO

Administrador de Empresas, Especialista en Gerencia de Mercadeo, Master en Dirección de Marketing de la Universidad San Pablo y el Instituto Europeo de Posgrados de Madrid, España, Diplomado en Gerencia del Servicio de la Universidad de la Sabana. Actualmente es maestrante en Administration & Innovation - MBA+i.

### SANDRA GUZMÁN

Profesional en Administración de Empresas, Auditor Basic, con vastos conocimientos en normatividad aduanera colombiana, formada integralmente con capacidad crítica por el conocimiento de las teorías, principios, normas y saberes del comercio exterior. en la actualidad desempeña el cargo de Presidente de FITAC (Federación Colombiana de Agentes Logísticos en Comercio Internacional) capítulo 1 Cúcuta.

## CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Tipo de Evaluación	Fecha	Porcentaje
Parcial Módulo 1	13 Dic	30%
Seguimiento (Quices, Tareas y comprobación de lecturas)	21 Enero	20%
Parcial Módulo 2	24 Enero	30%
Proyecto Final	27-28 Enero	20%
<b>Total</b>	<b>30 Enero</b>	<b>100%</b>

## FECHA Y HORARIO

**Módulo 1º** Generaliades y Aplicación de la Reforma del Decreto 1165 de 2019 en el Comercio Exterior  
Sandra Guzmán  
Del 02 al 13 de Diciembre de 2019

**Módulo 2º** Mercadeo Estratégico.  
Juan Carlos Quintero  
Del 13 al 24 de Enero de 2019.

### Más Información

**Dirección Académica**

**Administración de  
Negocios Internacionales**

**5829292 ext 226  
negocios\_inter@fesc.edu.co**

**www.fesc.edu.co**



**Fescomfanorte**



**@fescomfanorte**



**Fesc\_comfanorte**

**SOY FESC**  
Educación Superior

VIGILADA MINEDUCACIÓN

**Tecnología en:**

**Gestión de Negocios  
Internacionales**

**Gestión de Comercio  
Internacional**

## DIPLOMADO

**ESTRATEGIAS  
COMERCIALES EN EL MARKETING  
DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**Duración total: 120 horas (80 horas presenciales,  
40 horas de trabajo independiente)**

## JUSTIFICACIÓN

El ambiente en el que se desarrollan las empresas y los negocios de hoy exige que aquella persona que aspire a tener un cargo directivo deba conocer, comprender y dominar la estrategia de ventas, sus objetivos y su consecuente administración. El conocimiento de lo que encierra la profesión de ventas le permitirá a la gerencia comercial o gerencia de ventas hacer un aporte directo al desarrollo de las personas que la profesan. De esta manera incidirá de una forma proactiva en los resultados económicos esperados de la organización.

## COMPETENCIA GENERAL

Identificar las herramientas necesarias para determinar cómo gestionar la Gerencia de Ventas en el entorno económico actual de los Negocios Internacionales, teniendo en cuenta la realidad de los consumidores que cada día se vuelve más exigente y selectivo.

## ESTRATEGIAS PEDAGÓGICAS

- Talleres y ejemplos que hacen tangibles los conocimientos que se imparten.
- Conferencias magistrales sobre cada tema
- Proyección de videos
- Estudio de Casos
- Desarrollo de Talleres de aplicación
- Exposiciones sobre temas consultados y preparados en grupos

## FORMA DE PAGO

- Financiación directa FESC con Acuerdo de Pago (2 cuotas)
- Consignación en la cuenta de ahorros FESC de Bancolombia No. 61765706096.
- Crédito con Pinchincha, Coopfuturo, Coomultrasan, etc.

## CONTENIDO TEMÁTICO

### MÓDULO I

#### Generalidades y Aplicación de la Reforma del Decreto 1165 de 2019 en el Comercio Exterior

**Sandra Guzmán**

**02 al 13 de diciembre de 2019**

**Duración 40 horas**

- 1. Disposiciones de las Resoluciones Aduaneras aplicable al momento que entre la vigencia del decreto**
- 2. Disposiciones de los Decretos Aduaneros aplicables al momento que entre la vigencia del decreto**
- 3. Garantiza la inmediata seguridad jurídica y reglas claras a las operaciones de comercio exterior.**
- 4. Derogatorias. Decreto 2685/1999 y sus modificaciones, Decreto 390/2016 y sus modificaciones. Operaciones aduaneras en Zonas Francas títulos II y III del Decreto 2147y sus modificaciones.**
- 5. Taller: Análisis comparativo y trazabilidad del nuevo estatuto aduanero en Colombia**

## HORARIOS

**De Lunes a Viernes 18:00 a 22:00 Horas**

### MÓDULO II

#### Mercadeo Estratégico

**Juan Carlos Quintero**

**13 al 24 de enero 2020**

**Duración 40 horas**

#### **1. Marketing y posicionamiento de marca.**

- Mercadeo y Ventas.
- Los argumentos de mercadeo.
- Branding y su arquitectura.
- Administración del portafolio de productos.
- Posicionamiento.
- Segmentación.
- Comunicación estratégica.
- Promoción de ventas y merchandising

#### **2. Estrategia de Ventas**

- Posicionamiento y determinación de público objetivo
- Definición de mapa de atributos
- Marcas competitivas y/o sustitutas
- Definición de mapa de posicionamiento

#### **3. La Venta Consultiva**

- Venta consultiva basada en confianza.
- Venta consultiva y lealtad de clientes.
- La inteligencia comercial a través de la creación de comunidades.
- Cómo crear propuestas de alto valor percibido.
- Los cuatro pilares de la venta consultiva.

**Sustentación Trabajo Final  
27 y 28 de Enero**