

UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA



ACUERDO No. 052

30 de septiembre del 2024

Por el cual se aprueba el Diplomado en Marketing Estratégico Comercial, como programa de educación continuada.

EL CONSEJO ACADÉMICO DE LA UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA

En ejercicio de las funciones previstas en el numeral 2 del artículo 28 de los Estatutos, ratificados por la Resolución 021955, expedida por el Viceministerio de Educación Superior del Ministerio de Educación Nacional, el 18 de noviembre del 2021, y,

CONSIDERANDO

Que, el artículo 69 de la Constitución Política de Colombia garantiza la autonomía universitaria y establece que las universidades podrán darse sus directrices y regirse por sus propios estatutos de acuerdo con la Ley.

Que, la Ley 30 de 1992 desarrolla los alcances de la autonomía universitaria y regula la educación superior en los aspectos generales de los programas académicos.

Que, en el Decreto 1075 de 2015 compiló y racionalizó las normas de carácter reglamentario del sector educación.

Que, de conformidad con el numeral 2 del artículo 28 de los Estatutos de la Universidad le corresponde al Consejo Académico "*Acordar los programas académicos o planes de estudio, los proyectos de investigación y las actividades de extensión*".

Que, la Universidad La Gran Colombia, Seccional Armenia a través de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, ofrecerá a la comunidad académica en general el Diplomado en Marketing Estratégico Comercial.

Que, éste diplomado garantiza el conocimiento requerido en el medio laboral porque fortalece las capacidades y competencias de los profesionales.

Que, la importancia de la temática brindará a los participantes las habilidades y conocimientos necesarios que permitirá tomar decisiones coherentes para el crecimiento, fortalecimiento y perdurabilidad de los negocios y/o compañías.

UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA



Que, la Universidad La Gran Colombia tiene como función primordial en la sociedad, generar conocimiento y aportar con ello al desarrollo sostenible y socialmente responsable.

Que, la Universidad reconoce que, para la consecución de los fines institucionales y los objetivos de calidad de sus programas, se promueven espacios de formación práctica con el fin de que el estudiante adquiera conocimientos para trazar una estrategia de ventas. El éxito de las empresas es consecuencia natural que se apliquen estos fundamentos, de ahí la importancia de la gerencia de ventas estratégica; a su vez la importancia de un equipo de ventas altamente competitivo, eficiente y cohesionado que lleve a las compañías a obtener los resultados deseados.

Que la iniciativa de proponer el Diplomado en Marketing Estratégico Comercial, fue considerada en el Consejo de Facultad según acta número 005 del 29 de agosto de 2024 de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

Que, con fundamento en lo expuesto, los soportes documentales y las consideraciones del Consejo Académico, se

A C U E R D A

ARTÍCULO PRIMERO: Aprobar el Diplomado en Marketing Estratégico Comercial, en modalidad presencial, podrá ser ofrecida con mediación de las tecnologías de la información y las comunicaciones, para ser ofrecido a la comunidad académica de la Universidad la Gran Colombia y a los interesados en educación continuada.

ARTÍCULO SEGUNDO: Aprobar la siguiente estructura del Diplomado Marketing Estratégico Comercial con una intensidad horaria de ciento veinte (120) horas, cuatro (4) módulos así:

- Asistencia al Diplomado Marketing Estratégico Comercial con una intensidad horaria de ciento veinte (120) horas.

Módulo	Desarrollo conceptual	Consultiva-Estudios de caso y Experiencias reales	Producción	Intensidad Horaria
	Contenido	Contenidos	Contenidos	
1	<ul style="list-style-type: none">• Estrategia en Ventas• Fundamentos de la Estrategia• Proceso Estratégico• Formulación Estratégica	<ul style="list-style-type: none">• Conocer la importancia de generar estrategias• Aprender acerca de la toma de decisiones	<ul style="list-style-type: none">• Actividades lúdicas• Talleres prácticos• Video chats	30

UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA



Módulo	Desarrollo conceptual	Consultiva-Estudios de caso y Experiencias reales	Producción	Intensidad Horaria
	Contenido	Contenidos	Contenidos	
	<ul style="list-style-type: none"> Análisis Estratégico e Implementación 	<ul style="list-style-type: none"> Fortalecer competencias comerciales 		
2	<ul style="list-style-type: none"> Dirigir y gestionar un equipo de trabajo Dirigir equipos de trabajo con eficacia Coaching Tipos de coaching y coaching en las organizaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> Programación neurolingüística Conseguir lo mejor de un equipo de trabajo o colaboradores Aprender a dirigir eficientemente un equipo de trabajo 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación Autoevaluación Talleres 	30
3	<ul style="list-style-type: none"> Negociación win to win, su definición y características Estrategias y tipos principales de negociación Fases de negociación 	<ul style="list-style-type: none"> Aprender tácticas de negociación Aprender tácticas de desarrollo y de presión Conocer negociación indagatoria y comunicación integrativa Conocer el manejo efectivo de equipos de negociación 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación Autoevaluación Talleres 	30
4	<ul style="list-style-type: none"> Marketing Estratégico Marketing integrado de comunicación. Las promociones de ventas. Análisis cuantitativo en las decisiones comerciales. Nuevas tecnologías y cadena de valor. 	<ul style="list-style-type: none"> Introducción al E-commerce Conocer sobre ventas y promociones Conocer sobre decisiones comerciales 	<ul style="list-style-type: none"> Actividades lúdicas Talleres indoor y outdoor Simulacros de organizaciones 	30

ARTÍCULO TERCERO: La Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Seccional Armenia, será la encargada de ofrecer el Diplomado en Marketing Estratégico Comercial, de tramitar ante la Secretaría General las respectivas certificaciones y la entrega de los diplomas correspondientes.

ARTÍCULO CUARTO: El documento de la propuesta académica del Diplomado en Marketing Estratégico Comercial, que soporta la estructura curricular será el referente para la interpretación o complementación del presente Acuerdo.

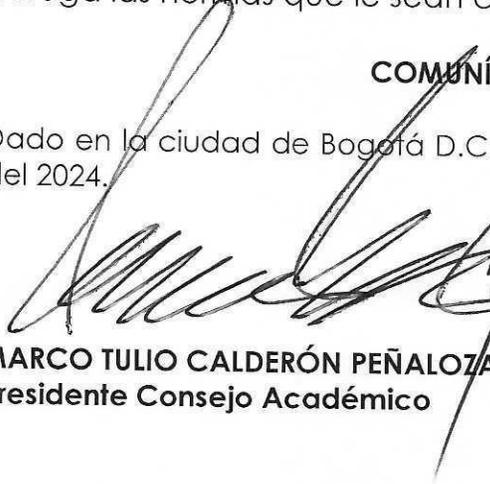
UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA



ARTÍCULO QUINTO: El presente Acuerdo rige a partir de su expedición y deroga las normas que le sean contrarias.

COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE,

Dado en la ciudad de Bogotá D.C., a los treinta (30) días del mes de septiembre del 2024.


MARCO TULIO CALDERÓN PEÑALOZA
Presidente Consejo Académico




LUIS ENRIQUE ABELLO
Secretario Consejo Académico



Proyectó: Yulieih Villada Valencia - Secretaría General Seccional Armenia

Revisó: Conrado De Jesús Álvarez Chogó – Director Nacional de Aseguramiento de la Calidad
Sandra Milena Juajivioy Enríquez Coordinadora de Aseguramiento de la Calidad
Gloria Inés Cossio Amézquita – Asesora Rectoría Delegataria