



Curso Online

Auditoría de la Gestión Comercial

Prácticas y Herramientas para una Gestión Efectiva y Segura

Facilitador

Guillermo Casal (Argentina)

Curso Online (Sincrónico)

Auditoría de la Gestión Comercial

Prácticas y Herramientas para una Gestión Efectiva y Segura

Guillermo Casal (Argentina)

Introducción

En un mundo donde la generación de ingresos es vital para la continuidad empresarial, sorprendentemente esta crucial y compleja actividad ha recibido escasa atención y consideración de parte de los auditores, tanto externos, como internos y forenses.

Contribuir a solucionar esta omisión es la labor principal de esta actividad.

Objetivos

Al finalizar el curso los participantes habrán adquirido habilidades y capacidades para:

- Comprender la secuencia de procesos que conforman la gestión comercial y las mejores prácticas en la materia, identificando los riesgos asociados y los controles aplicables para mitigarlos de manera efectiva.
- Desarrollar un marco operativo para la identificación de riesgos en la gestión comercial y diseñar programas de auditoría alineados con dichos riesgos para mejorar la eficiencia y minimizar los riesgos potenciales.

Dirigido a

- Directores, ejecutivos y supervisores del área comercial o funciones relacionadas.
- Auditores internos y forenses, investigadores de fraudes.
- Gerentes, supervisores y analistas de riesgos.
- Gerentes, oficiales y analistas de cumplimiento.
- Profesionales en cargos de supervisión o con personal a cargo, interesados en mejorar su productividad laboral y el clima de trabajo.

Metodología a aplicar – online en tiempo real

Mediante una **plataforma de aprendizaje virtual** con un facilitador online -en tiempo real- basado en las herramientas desarrolladas para el e-learning, se presentan los conocimientos con apoyo audiovisual y herramientas complementarias.

El facilitador guía, impulsa, presenta, desafía y responde a las necesidades de aprendizaje de los participantes y de la organización.

Al final de cada módulo práctico, y utilizando la lista de verificación, se realizará una ronda de conversación con los participantes respecto de su aplicación para mejorar la gestión o auditar los temas recientemente analizados, según sea la responsabilidad de cada asistente en su organización.

Usted Recibirá – en formato digital

- Presentación del Curso en formato PDF.
- Programa estándar de auditoría (“checklist”) de la gestión comercial,
- Certificado de participación y aprobación del curso, según nuestra **Política de Certificación**.

Certificación

La Política de CIDES Corpotraining para la Certificación es emitir para los participantes 2 tipos alternativos de Certificado (con **verificación en línea**), según se cumplan los siguientes requisitos:

1. **Certificado de Participación en el curso:**

- Para quienes hayan asistido al menos al **75% de la duración total** (horas) establecida para el curso.

2. **Certificado de Participación y Aprobación del curso:**

- Para quienes hayan aprobado el Test Final de Conocimientos (obligatorio para participantes con Sence y voluntario para los demás) con un **57% de las respuestas correctas** y que, al mismo tiempo,
- Hayan asistido al menos al **75% de la duración total** (horas) establecida para el curso.



Nuestro Facilitador

Guillermo Casal (Argentina)

Es un experimentado consultor y capacitador argentino, con más de 40 años de experiencia en todos los países de Latinoamérica, Estados Unidos, España y Mozambique.

Se ha graduado como Contador Público en la Universidad de Buenos Aires, y como Máster en Economía y Administración en el ESEADE, de la misma ciudad.

Fue Presidente del Instituto de Auditores Internos de Argentina (2003-2005)

Su área de especialidad es la auditoría forense e informática, diseño de procesos administrativos e implementación de sistemas de control interno; habiendo obtenido las certificaciones de

- Auditor Interno (Certified Internal Auditor),
- Examinador de Fraudes (Certified Fraud Examiner),
- Auditor Informático (Certified Information Systems Auditor),
- Auditor de Entidades Financieras (Certified Financial Services Auditor),
- Auditor Gubernamental (Certified Governmental Audit Professional).
- Autoevaluación de Riesgos (CCSA) y Aseguramiento de Riesgos (CRMA), ambas expedidas por el IIA – Institute of Internal Auditors.

Lideró las unidades de auditoría interna de tres empresas de Argentina, y las áreas de auditoría forense del estudio de Luis Moreno Ocampo, ex fiscal penal de la Corte Internacional de la Haya, y de IFPC-IGI, firma de propiedad de Stephen P. Walker, ex agente especial del FBI

Programa del Curso Online

Auditoría de la Gestión Comercial



1. Encuadramiento de la gestión comercial dentro de la organización

- Relación de la gestión comercial con la misión, visión y valores de la organización.
- El presupuesto de ingresos como pilar del planeamiento de la organización.
- La perspectiva de clientes dentro del tablero de comando

2. Mercadeo

- Investigación de mercado.
- Estrategias de mercadeo.
- Diferenciación, líder en costos y nicho.
- Herramientas para el mercadeo.
- Presupuesto de mercadeo y medición de la gestión del mercadeo.

3. Diseño y Portafolio de productos

- Consideraciones en el diseño de productos.
- Orientación del producto a un mercado.
- Elementos del producto.
- Producto básico y ampliado.
- El ciclo de vida de los productos y el portafolio de productos.

4. Precio

- Consideraciones en el establecimiento de precio: estrategia de posicionamiento, precio y condiciones de la competencia, costos.

5. Publicidad y Promoción

- Selección de canales y elaboración de piezas publicitarias.
- Control de facturación de agencias de publicidad.
- Control de la efectividad de la publicidad.
- La promoción como complemento de la publicidad.
- Elaboración, almacenamiento y distribución de material promocional.
- Contratación de personal para promoción y control de su gestión.

(Continúa en la página siguiente...)

6. Fuerza de ventas y atención al cliente

- Consideraciones en el establecimiento de una fuerza de ventas propia.
- Venta en el local del cliente y venta en salón.
- Retribución y evaluación del desempeño de la fuerza de ventas.
- Diversos medios de atención al cliente: personal, automatizada, bots.
- La atención al cliente como fuente de inteligencia comercial

7. Logística y distribución

- Consideraciones en la entrega de productos tangibles e intangibles.
- Expectativas del cliente y prestaciones de la competencia.
- Logística de entrega directa e indirecta.
- Preservación de productos perecederos.
- Costo de almacenamiento y de entrega

8. Inteligencia competitiva y de mercado

- Inteligencia de mercado vs. inteligencia de competidores.
- Obtención de fuentes públicas y privadas.
- La inteligencia competitiva como mecanismo de mejora continua

9. Análisis de rentabilidad

- Análisis multidimensional de rentabilidad: por producto, por cliente, por zona geográfica, por canal de venta.
- Acciones derivadas de los análisis de rentabilidad

10. Fraudes en la gestión comercial

- Espionaje industrial y filtración de información comercial.
- Skimming o "desnatado".
- Fraudes en publicidad y promoción.
- Alteración fraudulenta de información patrimonial.
- Vulneración de prioridades de entrega.
- Concesión fraudulenta de descuentos, beneficios y bonificaciones

Información general

Curso Online: Auditoría de la Gestión Comercial	
Duración total:	12 horas totales - 4 sesiones virtuales en vivo de 3 horas c/u.
Modalidad:	Online en Vivo (Sincrónico).
Informaciones:	Tel: +569 9320 2663 / Email: contacto@cides.com
Organismo Capacitador:	CIDES Corpotraining Ltda. / Rut: 77.334.850-2
Código interno:	813
Especificaciones técnicas:	
Navegadores recomendados:	 Google Chrome(38+)  Mozilla Firefox(45+)  Opera
Cómo unirse a la sesión:	Desde un PC o notebook – <i>No es necesario descargar ningún programa.</i>
Micrófono:	Idealmente contar con micrófono habilitado, pero no obligatorio.
Acceso:	Restringido sólo a cada uno de los participantes inscritos.

Precio Referencial (en modalidad Abierta Live-Online):

Dado que el curso no se encuentra en estos momentos programado (con fecha), los valores indicados son **sólo referenciales**.

	CLP Chile	US Dólar
Precio por participante (Valores exentos de IVA)	\$190.000	US\$250

CURSOS CERRADOS (In-Company):

Adicionalmente, te informamos que todos nuestros cursos pueden ser [cotizados de forma cerrada \(in company\)](#) para un grupo de al menos 8 personas.

