ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Formación y Acompañamiento de Equipos Comerciales: Conceptos y Buenas Prácticas

4 ECTS | 100 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Especialízate con el Curso de Formación Permanente en Formación y Acompañamiento de Equipos Comerciales: Conceptos y Buenas Prácticas de ICUFOR, una propuesta académica diseñada para profesionales que desean liderar procesos de desarrollo y capacitación en el ámbito de las ventas. En un entorno empresarial donde la transformación digital y las nuevas metodologías de venta exigen equipos altamente cualificados, contar con especialistas capaces de diagnosticar necesidades, diseñar programas formativos eficaces y acompañar el crecimiento profesional de los comerciales se ha convertido en una ventaja competitiva fundamental.

A lo largo de esta formación, profundizarás en la gestión y organización de equipos comerciales, dominando técnicas de diagnóstico del desempeño y metodologías pedagógicas adaptadas al contexto de ventas.

Duración
100 horas

Créditos
4 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Conocer los fundamentos conceptuales de la función comercial, identificando la evolución histórica, las tipologías de equipos, los roles profesionales y el marco ético que configuran la gestión comercial contemporánea.

Diseñar programas formativos para equipos comerciales, integrando principios andragógicos, metodologías didácticas eficaces, modalidades de impartición y recursos específicos alineados con la estrategia de la organización.

Analizar los estilos de liderazgo y las teorías motivacionales, aplicándolos al diseño de sistemas de incentivos, a la gestión del talento y a la construcción de culturas de equipo orientadas al alto rendimiento.

Dominar las metodologías de diagnóstico de necesidades formativas, aplicando herramientas e indicadores que permitan detectar brechas de desempeño y elaborar mapas de competencias en equipos de ventas.

Diferenciar los enfoques de acompañamiento y coaching comercial, implementando modelos estructurados de intervención individual y grupal —incluido el acompañamiento en ruta— orientados al desarrollo sostenido de competencias.

Elaborar sistemas de evaluación del impacto formativo, utilizando modelos contrastados y cuadros de mando que vinculen los resultados del aprendizaje con los indicadores clave de negocio.

Objetivos del curso

Incorporar metodologías de mejora continua en los procesos de formación y acompañamiento comercial, desarrollando informes de evaluación y planes de rediseño que garanticen la actualización permanente de los programas.

Identificar buenas prácticas y tendencias emergentes en el desarrollo de equipos comerciales, comprendiendo el impacto de la transformación digital, la inteligencia artificial y la cultura de aprendizaje organizacional en la formación comercial del futuro.

Temario

01 Fundamentos conceptuales de la gestión y organización de equipos comerciales

1.1. Evolución histórica de la función comercial y su profesionalización en las organizaciones
1.2. Estructura y tipologías de equipos comerciales en función del modelo de negocio
1.3. El ciclo comercial completo: fases, actores y puntos críticos de intervención
1.4. Roles, funciones y competencias del profesional comercial en el contexto actual
1.5. Marco ético y deontológico de la actividad comercial y su impacto en la reputación organizacional

02 Diagnóstico de necesidades formativas y análisis del desempeño en equipos comerciales

2.1. La importancia del diagnóstico previo como base de toda intervención formativa eficaz
2.2. Metodologías de análisis de necesidades formativas aplicadas al área comercial
2.3. Herramientas e instrumentos para la recogida de información diagnóstica
2.4. Elaboración del mapa de competencias comerciales y su función como referencia diagnóstica
2.5. Indicadores cuantitativos y cualitativos del desempeño comercial como fuentes diagnósticas
2.6. Interpretación de resultados, elaboración del informe diagnóstico y errores frecuentes en el proceso

Temario

03 Diseño e implementación de programas formativos para equipos comerciales

3.1. Principios pedagógicos aplicados a la formación de adultos en contextos comerciales
3.2. Definición de objetivos formativos alineados con la estrategia comercial de la organización
3.3. Diseño curricular de programas formativos comerciales: estructura, contenidos y secuenciación
3.4. Metodologías didácticas eficaces para la formación de equipos de ventas
3.5. Modalidades formativas y criterios para su selección: presencial, virtual, blended y en el puesto de trabajo
3.6. Diseño de materiales y recursos didácticos específicos para la formación comercial
3.7. Planificación logística y gestión operativa de la implementación del programa formativo
3.8. Rol del formador comercial: perfil competencial, funciones y habilidades facilitadoras

Temario

04 Metodologías de acompañamiento y coaching aplicadas al desarrollo comercial

4.1. Conceptualización del acompañamiento comercial: definición, alcance y diferenciación con otros procesos de desarrollo
4.2. Modelos y enfoques de coaching aplicados al contexto comercial
4.3. Competencias esenciales del coach o acompañante comercial
4.4. Diseño y estructura de sesiones de acompañamiento individual con comerciales
4.5. El acompañamiento en ruta como metodología práctica de desarrollo comercial
4.6. Acompañamiento grupal: dinámicas de equipo, reuniones de desarrollo y sesiones de análisis compartido
4.7. Gestión de la resistencia al cambio e integración del acompañamiento en la cultura organizacional

Temario

05 Liderazgo, motivación y gestión del talento en equipos de ventas

5.1. Estilos de liderazgo y su influencia en el rendimiento y la cohesión de los equipos comerciales
5.2. Teorías motivacionales y su aplicación práctica a la gestión de equipos de ventas
5.3. Sistemas de compensación, incentivos y reconocimiento en el área comercial
5.4. Gestión del talento comercial: captación, desarrollo, retención y planes de sucesión
5.5. Comunicación interna y gestión de reuniones comerciales como herramientas de liderazgo
5.6. Gestión de conflictos, situaciones de bajo rendimiento y construcción de una cultura de equipo orientada al alto rendimiento

Temario

06 Evaluación del impacto formativo y sistemas de mejora continua en el área comercial

6.1. La evaluación como componente estratégico del ciclo formativo en equipos de ventas
6.2. Modelos de evaluación del impacto formativo aplicados al contexto comercial
6.3. Diseño de indicadores y cuadros de mando para el seguimiento del desempeño comercial postformación
6.4. Metodologías de mejora continua aplicadas a la formación y al acompañamiento comercial
6.5. Elaboración de informes de evaluación, comunicación de resultados y rediseño del programa formativo

07 Buenas prácticas y tendencias emergentes en la formación y el desarrollo de equipos comerciales

7.1. Recopilación y sistematización de buenas prácticas en la formación de equipos comerciales
7.2. Tendencias emergentes en el desarrollo de competencias comerciales
7.3. Construcción de organizaciones comerciales que aprenden: cultura de aprendizaje continuo y gestión del conocimiento
7.4. Retos futuros en la formación y el acompañamiento de equipos comerciales: sostenibilidad, diversidad e inclusión

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 4 créditos ECTS y 100 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06 **Contenidos actualizados**
Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07 **El curso, por escrito**
Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08 **Autónomo, pero acompañado**
Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09 **Enseñanza adaptada**
Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10 **Estudio sencillo e intuitivo**
Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

