

PROGRAMA ESPECIALIZADO EN

# VENDEDOR 4.0: HERRAMIENTAS DIGITALES Y PRESENCIALES INTEGRADAS



**INICIO:**  
19 de  
marzo



**DURACIÓN:**  
48 horas  
académicas



**MODALIDAD:**  
Virtual  
sincrónica



**CERTIFICACIÓN:**  
A nombre de la Escuela  
de Posgrado USIL

## APLICACIÓN PRÁCTICA

Taller integrador final

## CONFERENCIA INTERNACIONAL

*Mobile marketing:* Estrategias  
para incrementar las ventas  
y atraer clientes al alcance  
de tu mano

A professional office setting with three people in business attire. A man in a dark suit and glasses is seated at a table, looking at a tablet. Another man in a dark suit is leaning over him, looking at the tablet. A woman in a light-colored blouse is seated to the right, looking towards the men. The background features a blue wall with a white geometric pattern and a large metal pipe.

## Descripción del programa

El programa brinda a los participantes habilidades esenciales para destacarse en un entorno comercial digital y competitivo, proporcionándoles herramientas y apoyo para elevar sus capacidades de ventas y alcanzar resultados excepcionales, mediante una formación integral en ventas y tecnología, que aumenta el compromiso y productividad de los participantes, convirtiéndolos en vendedores adaptables y versátiles.





## Serás capaz de

**1** Fortalecer conocimientos y habilidades para utilizar herramientas de ventas presenciales y digitales en los procesos comerciales.

**2** Desarrollar estrategias de prospección efectivas utilizando herramientas digitales y presenciales.

**3** Generar interés y compromiso en los prospectos a través de la comunicación y el marketing digital.

**4** Realizar presentaciones de alto impacto que conduzcan al cierre de ventas.

**5** Evaluar el uso de las herramientas de ventas para optimizar los recursos y resultados.

## Perfil del participante

- ▶ Vendedores B2B y B2C de productos tangibles e intangibles que buscan desarrollar sus estrategias de prospección.
- ▶ Jefes y supervisores de venta que quieran elevar sus capacidades de ventas y alcanzar resultados excepcionales.
- ▶ Emprendedores, dueños de pequeñas y medianas empresas.

## Requisitos de admisión

- ▶ Copia o foto de DNI (ambos lados)
- ▶ Ficha de inscripción
- ▶ Acuerdo de matrícula





# Skills

**Al finalizar el programa dominarás las siguientes competencias:**

- ▶ Análisis estratégico.
- ▶ Perfil del prospecto *target*.
- ▶ Captación de atención y generación de interés (*lead magnet*).
- ▶ Eficiente logro de citas de negocio.
- ▶ Investigación del prospecto.
- ▶ Presentaciones impactantes.
- ▶ Generación estratégica de contenido.
- ▶ Negociación estratégica.
- ▶ Desarrollo de propuesta de valor.
- ▶ Cierre persuasivo y gestión posventa.

# Por qué somos diferentes



Una metodología de enseñanza con aplicaciones prácticas y directas en la rutina diaria de los vendedores.



Durante el programa se utilizarán las siguientes herramientas tecnológicas: *storytelling*, Bing Chat, Google Trends, Google Analytics, SEO, SEM, Redes Sociales, CRM (HubSpot), WhatsApp Business, Canva.



Docentes expertos que se desempeñan en compañías de gran prestigio a nivel nacional e internacional.



Uso de plataforma *e-learning* Canvas.



# Ruta de aprendizaje



## Conferencia Internacional:

*Mobile marketing:* estrategias para incrementar las ventas y atraer clientes al alcance de tu mano.

Potencia tu liderazgo y empleabilidad accediendo a los *workshops* exclusivos para nuestros estudiantes.

- ▶ Liderazgo
- ▶ Marca personal
- ▶ Comunicación efectiva
- ▶ Elaboración de CV

La Conferencia Internacional y los *workshops* son opcionales, a los que nuestros alumnos pueden acceder libremente hasta tres meses después de haber finalizado las clases de su programa.

# Cursos

## Herramientas Digitales para Ventas

Durante el curso se explorarán herramientas digitales de marketing.

### Herramientas:

- ▶ Uso de redes sociales para ventas: Cómo vender más y mejor con las redes sociales que usas a diario.
- ▶ WhatsApp Business: Cómo convertir tu WhatsApp en una poderosa herramienta de ventas.
- ▶ Crea contenido para redes sociales con Bing Chat: Cómo sorprender a tu público con contenido creativo e innovador generado por un asistente virtual.
- ▶ Crea piezas gráficas sin ser diseñador con Canva: Cómo diseñar como un profesional con una herramienta *online* gratuita y fácil de usar.
- ▶ *Landing page*: Cómo crear una página web que atraiga y convierta a tus visitantes en clientes.
- ▶ SEO: Cómo optimizar tu página web para que aparezca en los primeros resultados de Google y Bing.
- ▶ SEM: Cómo crear anuncios efectivos para tu página web en Google y Bing.
- ▶ Google Trends: Cómo descubrir las tendencias de búsqueda en Internet y aprovecharlas para tu negocio.
- ▶ Analiza tu *landing page* con Google Analytics (GA4): Cómo medir y mejorar el rendimiento y la experiencia de los usuarios que visitan tu página web.

## Propuesta de Valor

Se trabajará en la elaboración de una ventaja competitiva clara y evidente.

- ▶ Conocimiento del cliente, la competencia y el producto.
- ▶ Conocimiento del modelo de negocio.
- ▶ Conocimiento de la estrategia de marketing.
- ▶ Elaboración de la propuesta de valor: manual de evidencias.
- ▶ Herramientas aplicadas: *storytelling*, Bing Chat, Google Trends, Google Analytics.
- Resolución de casos: Aplicación en empresas reales de los participantes.

## Prospección

Se trabajará en la localización de prospectos, estimulación del interés y programación de citas.

- ▶ Búsqueda de fuente de prospectos.
- ▶ Generación de atención e interés: contenidos y *landing page*.
- ▶ Investigación del prospecto: perfil, intereses y características demográficas.
- ▶ Personalización y *pitch* de ventas.
- ▶ Seguimiento y cierre de cita.
- ▶ Herramientas aplicadas: SEO, SEM, redes sociales, CRM (HubSpot), WhatsApp Business, Canva.
- Desarrollo de caso de éxito: *coaching* para el desarrollo del liderazgo.

## Negociación

El curso tiene como objetivo transformar productos/servicios en propuestas de valor y soluciones personalizadas.

- ▶ Presentación de la empresa y el vendedor.
- ▶ Formulando preguntas clave: identificación de la necesidad/problema del cliente.
- ▶ Presentaciones efectivas.
- ▶ Comunicación personalizada de la propuesta de valor.
- ▶ Seguimiento no intrusivo y técnicas de cierre de ventas.
- Desarrollo de casos de aplicación en empresas reales.

## Posventa

El objetivo del curso es capacitar a los participantes para transformar a un cliente en su mejor promotor o embajador de marca.

- ▶ Seguimiento al *delivery* del producto/servicio.
- ▶ Control de nivel de satisfacción del cliente.
- ▶ Solicitar referidos de valor.
- ▶ *Upselling* y *crossselling*.
- ▶ Herramientas aplicadas: Bing Chat, CRM, WhatsApp Business y Mail.
- Desarrollo de casos de aplicación en empresas reales.

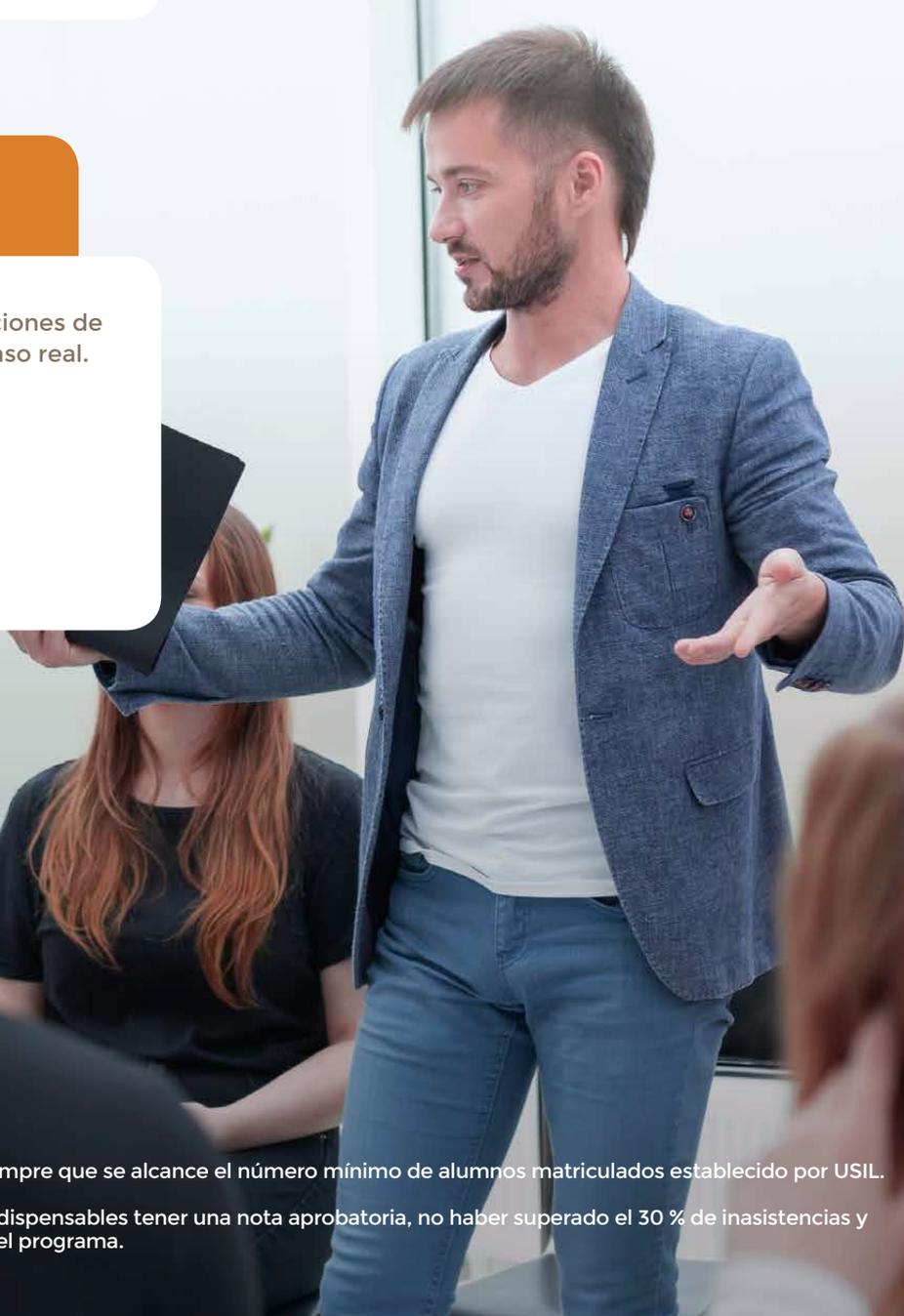
## Taller Integrador Final

Presentar el resultado de las aplicaciones de las técnicas y herramientas en un caso real.

- ▶ Propuesta de valor.
- ▶ Prospección.
- ▶ Negociación.
- ▶ Seguimiento y posventa.

El dictado de clases del programa se iniciará siempre que se alcance el número mínimo de alumnos matriculados establecido por USIL.

Para la entrega de certificados son requisitos indispensables tener una nota aprobatoria, no haber superado el 30 % de inasistencias y haber cancelado la inversión económica total del programa.



# Profesores *practitioners*



## Carlos Cabala Neira

Consultor de Principal Financial Group en Chile y México.

- ▶ Ha sido consultor para el Grupo Colmena en Colombia y del Grupo Financiero Popular en República Dominicana. Ha sido director de Marketing y Ventas de Principal Financial Group en México, Director de Marketing y Ventas en HSBC Seguros en México, Director Comercial de SUPEMSA, director de Marketing y Ventas de AFP Integra. Gerente de Ventas en Industrias Pacocha S. A., entre otros.
- ▶ En relación con su experiencia profesional, cuenta con más de 30 años de experiencia directiva en ventas en Perú, México y Chile.
- ▶ Maestría en Desarrollo Organizacional y Gestión de Personas por Universidad del Pacífico.
- ▶ Bachiller en Administración y bachiller en Economía por Universidad del Pacífico.



## Ricardo Figueroa García

Consultor comercial con más de 25 años de experiencia en diversos sectores como banca *retail*, educación, automotor, industrias alimentarias, EdTech, entre otras.

- ▶ Se desempeñó como gerente de Producto en Telefónica del Perú, gerente de Marketing en Centrum Católica y gerente de Ventas en la Universidad del Pacífico.
- ▶ Máster en eBusiness en el IE Business School (España).
- ▶ Magíster en Docencia Universitaria y Gestión Educativa en UTP.
- ▶ Máster en Marketing en Centrum Católica.
- ▶ Ingeniero informático por la Pontificia Universidad Católica del Perú.

# Profesores *practitioners*



## Jorge Antonio Alvarez

Director de Growth en 7 Points Consulting y consultor independiente de marketing digital y de *e-commerce*.

- ▶ Responsable de gestionar proyectos de *e-commerce* y *growth hacking* en empresas nacionales y multinacionales en sectores como retail, salud y turismo.
- ▶ Ha gestionado varios proyectos de *e-commerce* exitosamente en sus más de 15 años dedicados a este rubro, de igual manera ha manejado áreas de ventas *online* y presenciales en empresas multinacionales y grandes *retail* a nivel nacional. Especialista en análisis de negocios, planificación e implementación de estrategias de marketing digital y SEO.
- ▶ Experto en marketing digital con amplia experiencia, cuenta con importantes cursos especializados, como:
  - Curso de *e-commerce* y marketing digital en Centrum Católica.
  - Curso de *Growth Hacking Marketing* en la UPC.
  - Curso en Marketing Digital, *Analytics*, UX en Centrum Católica.

---

La EPG-USIL se reserva el derecho de modificar su plana docente, ya sea por motivos de fuerza mayor o por disponibilidad del profesor, sin afectar la calidad académica del programa.





## Más información

📞 981 458 741

✉ informes.epg@usil.edu.pe

📘 @usileducacionejecutiva

🌐 EPGUSIL

#EducaciónEjecutivaUSIL

[epg.usil.edu.pe](http://epg.usil.edu.pe)

