

PROGRAMA ESPECIALIZADO EN
**MARKETING
Y DIRECCIÓN
COMERCIAL**



INICIO: 14 de setiembre



DURACIÓN:

84 horas



MODALIDAD:

Virtual
sincrónica



HORARIO:

Sábado
9:00 a. m. a 1:00 p. m.



CERTIFICACIÓN:

A nombre de la Escuela
de Posgrado USIL

**APLICACIÓN
PRÁCTICA**

Proyecto Integrador
Plan estratégico comercial.

**CONFERENCIA
INTERNACIONAL**

Marketing automation.





Descripción del programa

Este programa brinda a los participantes una visión estratégica, técnicas y herramientas que les permitirán desarrollar la capacidad de análisis y, finalmente, competencias y habilidades profesionales y directivas con las que podrán liderar entornos de marketing y gestión comercial en un entorno dinámico y desafiante, en mercados globales, digitales y competitivos.





Serás capaz de

1

Proponer una visión global de la dirección de ventas, trabajando las diferentes estrategias empresariales, las características de los nuevos consumidores y modelos de negocio.

2

Analizar el enfoque de *Design Thinking* para la transformación digital en la organización y cómo puede aplicarse a la gestión comercial.

3

Determinar la importancia de diseñar un *customer experience* memorable, a través de la identificación de las necesidades de los clientes, creación de experiencias memorables y su aplicación en la estrategia comercial de la empresa.

4

Aplicar conceptos de gestión financiera en la dirección de ventas y cómo maximizar la rentabilidad de la empresa.



Perfil del participante

Dirigido a profesionales de las áreas de marketing, comercial, comunicación, publicidad, innovación, marketing digital y *branding* que desean adquirir herramientas para gestionar eficazmente la visión global de la dirección de ventas, trabajando las diferentes estrategias empresariales que exige el mercado actual.

Requisitos de admisión

- ▶ Copia o foto de DNI (ambos lados).
- ▶ Ficha de inscripción.
- ▶ Acuerdo de matrícula.
- ▶ Experiencia laboral mínima de un año.

A group of people are gathered around a wooden table in a meeting. One man in a tan shirt is leaning over, looking at a laptop. Another man with glasses is writing in a notebook. A woman is also visible, looking at the laptop. The table has a laptop, notebooks, and sticky notes. One notebook has 'Start up!' and a drawing of a rocket. The background shows a brick wall and a whiteboard with a graph.

Skills

Al finalizar el programa dominarás las siguientes competencias:

- ▶ Dirección de equipos de ventas.
- ▶ Integración digital en estrategia comercial.
- ▶ Pensamiento innovador enfocado en transformación digital.
- ▶ Gestión efectiva de experiencia del cliente.
- ▶ Manejo de herramientas financieras y rentabilidad.
- ▶ Análisis de datos para decisiones en ventas.
- ▶ Presentación efectiva para proyectos.
- ▶ Plan estratégico comercial.
- ▶ Marketing con propósito.

Por qué somos diferentes



Enfoque integral de marketing y ventas con tecnología.



Desarrollo de un plan estratégico comercial con la intención de responder eficazmente al logro de los objetivos comerciales.



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



Uso de plataforma de *e-learning* Canvas.

Ruta de aprendizaje

1

Dirección del Equipo de Ventas.

2

La Integración de los Canales Digitales en la Estrategia Comercial.

3

Gestión Estratégica y Dirección Comercial.

4

Customer Experience Management.

5

Analítica, *Big Data* e Indicadores Digitales para Empresas.

6

Neuroventas.

7

Marketing con Propósito.

8

Customer Relationship Management.

9

Gestión Financiera de la Dirección de Ventas.

10

Design Thinking para la Transformación Digital en la Organización.

Proyecto Integrador
Plan estratégico comercial

Conferencia internacional:

Marketing automation.

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

Dirección del Equipo de Ventas

Identificarás los beneficios y utilizarás tres herramientas fundamentales de soporte a las ventas: el uso intensivo e inteligente de la información de fuentes propias y secundarias, internas y de la competencia.

- ▶ Estrategia comercial.
 - ▶ *Forecasting*.
 - ▶ Prospección.
 - ▶ Seguimiento.
 - ▶ Territorios, personajes, hábitos y lenguaje.
- Actividad práctica: desarrollo de casuísticas y análisis de casos reales de empresas exitosas.
- Herramienta tecnológica: *software* de CRM.

La Integración de los Canales Digitales en la Estrategia Comercial

Aprender a desarrollar estrategias de contenidos digitales para conectar con los consumidores en un entorno empresarial.

- ▶ Transformación Digital.
 - ▶ Táctica y Estrategia.
 - ▶ Marketing de Contenidos.
 - ▶ *Human Centered Design*.
 - ▶ Investigación con Herramientas Digitales.
 - ▶ Identificación del *Target* (Proto Persona, CJM).
 - ▶ *Sales Funnel*.
 - ▶ Ecosistema de Canales.
 - ▶ *Product Market Fit*.
 - ▶ La Oferta Irresistible.
 - ▶ Implementación de la Estrategia de Contenidos.
- Actividad práctica:
- Desarrollo de casuísticas y análisis de casos reales de empresas exitosas.
 - Taller de Marketing de Contenidos: Creación práctica de estrategias de contenido, desde la conceptualización hasta la implementación, utilizando herramientas digitales.
- Herramienta tecnológica: Software de CRM.

Gestión Estratégica y Dirección Comercial

Analizarás las principales estrategias comerciales y sus aplicaciones, con una mirada integradora de marketing y ventas, para que puedas responder eficazmente al logro de los objetivos comerciales planteados por tu organización en su conjunto.

- ▶ Marketing en la cadena de valor.
- ▶ Alineamiento estratégico de objetivos.
- ▶ Necesidades, deseos y demanda.
- ▶ Comportamiento del consumidor.
- ▶ La ecuación de valor.
- ▶ Factores que afectan el comportamiento de compra.
- ▶ Evolución de factores: *Behavioral Design*.
- ▶ Los *insights*.

Trabajo aplicativo:

- Alineamiento estratégico de objetivos a través de árboles de venta.
- Detección y desarrollo de propuestas creativas para *insights* a través de la técnica de los porcentajes.

Customer Experience Management

Aprenderás a gestionar adecuada y exitosamente la experiencia del cliente definiendo con claridad la diferenciación de la competencia.

- ▶ Introducción a *customer experience*.
 - ▶ Impacto de la promesa de marca.
 - ▶ Importancia de las experiencias WOW.
 - ▶ Diseño del *customer journey map*.
 - ▶ Estrategias de CX.
 - ▶ Dinámicas: promesa de marca, *customer journey map* y estrategias de CX.
- Herramienta tecnológica: Miro.

La EPG-USIL se reserva el derecho de cancelar o modificar las fechas de sus programas y comunicarlas con la debida anticipación.

Una vez iniciadas las clases no se podrá solicitar la devolución de la primera cuota.

Analítica, Big Data e Indicadores Digitales para Empresas

El curso te enseñará las técnicas de analítica digital en entornos multicanal con las cuales podrás gestionar, procesar y entender al consumidor para tomar futuras decisiones de negocio basadas en su desempeño y las tendencias del mercado.

- ▶ Conceptos: métricas, KPIs, analítica y *big data*.
 - ▶ Fuentes de data y embudo de marketing.
 - ▶ Métricas en social media.
 - ▶ KPI.
 - ▶ Análisis de campañas.
 - ▶ *Workshop*: análisis de KPI con inteligencia artificial.
- Herramientas tecnológicas: Dalle 3 IA, Chat GPT 4 IA, Miro, Gitmind IA.

Neuroventas

Aplica neurociencia y neuropsicología en tus procesos comerciales, descubre el fascinante mundo de cómo funciona el cerebro del comprador y utiliza técnicas comprobadas para maximizar tus ventas.

- ▶ Cómo funciona el cerebro.
 - ▶ Cómo tomamos decisiones.
 - ▶ La neuropsicología de la compra.
 - ▶ La neuropsicología del vendedor (perfil y *mindset*).
 - ▶ Compra impulsiva y *profesional shopper*.
 - ▶ El inconsciente y el inconsciente colectivo.
 - ▶ Construcción de un discurso de neuroventas.
 - ▶ La neuroventa en el B2B y venta consultiva.
 - ▶ La neuroventa en el *retail* y en el B2C.
 - ▶ Metodología SPIN.
 - ▶ Retórica de neuroventas.
- Aplicación práctica: análisis y estudios de casos.

Marketing con Propósito

El curso tiene como objetivo principal proporcionar a los participantes una comprensión profunda de las últimas tendencias en marketing con un enfoque práctico (a través de diferentes ejemplos) en donde se integren propósitos éticos y sociales alineados a las estrategias de impacto de las organizaciones.

- ▶ Fundamentos del marketing con propósito.
 - ▶ Tendencias actuales del marketing.
 - ▶ Ética y responsabilidad social en el marketing.
 - ▶ Propósito de marca.
 - ▶ Segmentación y posicionamiento con propósito.
 - ▶ Contenido y comunicación con propósito.
 - ▶ Alianzas estratégicas y colaboraciones de impacto.
 - ▶ Medición y evaluación del impacto del marketing con propósito.
- Aplicación práctica: desarrollo de una estrategia de marketing con propósito (caso propio) que defina desde el propósito de la marca, estrategias, tácticas y criterios de medición, evaluación e impacto.

Customer Relationship Management

Analizarás estrategias de CRM (relacionamiento con el cliente) y acciones de fidelización como elementos claves para mejorar la gestión de los clientes y las ventas.

- ▶ CRM.
 - ▶ Estrategia relacional.
 - ▶ Posventa.
- Aplicación práctica: análisis de datos para tomar decisiones.

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 alcanzar una nota mínima de 11 en cada uno de los cursos del programa, no haber superado el 30 % de inasistencias y haber cancelado la inversión económica total del programa.

Gestión Financiera de la Dirección de Ventas

Presenta el sistema contable general y los estados financieros para sacar conclusiones que ayuden en la gestión del negocio.

- ▶ Gestión gerencial.
 - ▶ Costos tradicionales.
 - ▶ Análisis del punto de equilibrio y punto de cierre.
 - ▶ Pronósticos de fondos.
 - ▶ Planeamiento financiero como instrumento de dirección.
- Taller práctico: análisis de punto de equilibrio para preparación de presupuesto de una empresa nacional.

Design Thinking para la transformación digital en la organización

Generarás ideas innovadoras para implementar mejoras estratégicas dentro de las empresas. Aprenderás cómo la integración del *Design Thinking* y la transformación digital son fundamentales para el éxito de las empresas de hoy.

- ▶ Enfoque de desarrollo de productos.
 - ▶ *Mindset customer centric*.
 - ▶ *Design Thinking* para la transformación digital en la organización.
 - ▶ Fases del *Design Thinking*.
 - ▶ Taller aplicado.
- Herramienta tecnológica: Miro.

Proyecto Integrador Plan estratégico comercial

Presentación del proyecto final ante un jurado conformado por profesores y empresarios.



Profesores *practitioners*



Manuel Acevedo Isasi

Socio y director regional de Estrategia Digital para Perú y Argentina en Brainstorming Marketing & Communications.

- ▶ Cuenta con más de 10 años de experiencia en desarrollo de estrategia de comunicación digital para clientes como Peugeot, Aquafresh, Sensodyne, Panadol, GlaxoSmithKline, Líder Grupo Constructor, Auna - Oncosalud, JW Marriott Perú, Walon Sport, entre otras.
- ▶ MBA con Doble Grado en Iéseg School of Management (Francia). Máster en Marketing otorgado por Iéseg.
- ▶ Diplomado en Marketing Digital y Publicidad *Online* por ESIC Business and Marketing School, España.
- ▶ Bachiller en Ciencias de la Comunicación por la UPC.



José Ruidías Rojas

Socio en Global Trade Marketing, director independiente en Bigmond Executive Search y en Marketing TEC.

- ▶ Experiencia como *brand manager* y gerente de Producto en el Grupo Celima-Trebol, *category manager* en Laive, *product manager* en Gloria Alimentos y jefe de Planeamiento Focalizado en Belcorp.
- ▶ Desarrolla proyectos de consultoría en la implementación de estrategias de ventas y marketing, gestión y formación de equipos de alto desempeño y *branding* estratégico para empresas de consumo masivo, *retail* y de tecnología. Publica artículos para medios como gestión, semana económica, américa economía y es colaborador del programa "Hecho a Mano" en TV Perú para temas de innovación y emprendimiento.
- ▶ MBA por Centrum PUCP.
- ▶ Graduado del Innovation and Value Creation Executive MBA Program por Yale School of Management.
- ▶ Ingeniero de Sistemas por la Universidad Privada Antenor Orrego.



Manuel Acevedo Riquelme

Director en Estudio Pacífico Consultores. Catedrático de prestigiosas escuelas de posgrado.

- ▶ Profesional con 50 años de experiencia en administración de empresas en Chile y Perú. Ha sido auditor y consultor en Deloitte, Price Waterhouse Cooper, Arthur Young. Adicionalmente ha sido director ejecutivo en Laboratorios Hersil S. A.
- ▶ Ph.D. Ciencias Contables y Financieras - USMP - Perú.
- ▶ Ph.D. (c) Economía – Johanness Kepler Universität- Austria.
- ▶ MBA - Universidad del Pacífico - Perú.
- ▶ MBA – European Center of Innovation and Management Business School - España.
- ▶ Contador público de la Universidad de Santiago de Chile.



Mayra López Llamosas

CEO & *founder* de la Agencia de Marketing Digital y Contenido & Academy Evolab™ Perú.

- ▶ Ha atendido a clientes importantes como: Asociación Peruano Japonesa, Centrum PUCP, UPC, USIL, Universidad de Lima, ONG World Visión Perú, Municipalidad de Lima, entre otros.
- ▶ Cuenta con 14 años de experiencia implementando estrategias y acciones con empresas líderes como Interbank, Entel, Black & Decker, Utilex.pe, Pavco, entre otros.
- ▶ MBA especializado en Transformación Digital, Administración y Gestión de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid.
- ▶ Programa Avanzado Internacional en Gestión de Marketing Digital por EADA Business School, Barcelona.
- ▶ Certificaciones en SEO, SEM, Analítica Web, UX, *Inbound Marketing*, *Growth Hacking* y Metodologías Ágiles por Semrush, Hubspot y Google.
- ▶ Licenciada en Marketing por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.



Luigui Casanova Chiabra

Consultor y facilitador de *customer experience* en SHOW CX.

- ▶ Ha trabajado proyectos y talleres de CX para empresas en rubros como servicios, *retail*, banca, B2B, operadores móviles, salud, entre otros.
- ▶ Máster en Marketing por la Escuela EOI de España.
- ▶ Magíster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por la UPC.
- ▶ Especialista en *customer experience* por el Disney Institute de EE. UU. y ESAN.
- ▶ Bachiller en Administración de Empresas por la Universidad de Lima.



Alicia Morales Máximo

Agile coach senior en el Banco de Crédito del Perú.

- ▶ Se ha desempeñado como líder de transformación digital del grupo Palmas, facilitadora *partner* en Reboot y coordinadora de transformación digital en Redondos Alimentos.
- ▶ Posee amplia experiencia en la gestión de proyectos de transformación digital vinculados al IoT, la RPA, *big data* y afines.
- ▶ Magíster en Gestión de Tecnologías de la Información por la Universidad César Vallejo.
- ▶ Especialización en Transformación Digital por la Universidad Pacífico. *Scrum Master*, *SAFe 5 Advanced Scrum Master* y *Agile coach* certificada.
- ▶ Ingeniera electrónica por la Universidad Federico Villarreal.



Lourdes Mestas Luy

Founder & consultor senior de Stratica Marketing Consultores.

- ▶ Cuenta con más de 15 años de experiencia laboral, desempeñando roles directivos en áreas de marketing en empresas líderes de diversos sectores, como Nestlé, Kimberly Clark, Janssen, Grupo El Comercio, Aldea Logística Global y Starbrands.
- ▶ Experta en la gestión de relaciones con clientes para impulsar la fidelización y crecimiento sostenible de las organizaciones.
- ▶ Es magíster en Marketing por EADA Business School, España.
- ▶ Es licenciada en Administración por la Universidad de Lima.



Susana del Castillo Mory

Socia y gerenta de Marketing en Distri-Brands Perú S. A. C.

- ▶ Ha sido directora de marketing en Atlántico Instituto de Estudios, España.
- ▶ Directora general adjunta de UCV+ y representante para Perú de Kotler Impact Latam.
- ▶ Miembro del Comité de Dirección en Nestlé Perú S. A. Se ha desempeñado como gerenta corporativa de Nutrition, Health & Wellness & Relacionamento con el Consumidor para Perú y Bolivia. Se ha desempeñado en el área de Marketing de Productos Nuevos en Belcorp.
- ▶ Master in Business Administration - MBA y Diplomado de Marketing por la Universidad del Pacífico.
- ▶ Certificada en Diseño de Experiencias CX-UMUNTU.
- ▶ Bachiller en Administración de Empresas por la Universidad del Pacífico.



Mauricio Bock

CEO del Institute of Neurocoaching y cofundador de Ionbrain.

- ▶ Investigador y divulgador de neurociencias aplicadas. Los campos de aplicación de sus investigaciones se enfocan en neuromarketing, neuroventas y neuroliderazgo, principalmente.
- ▶ Con 20 años de experiencia en el sector corporativo, ha ocupado posiciones de gerencias regionales en Great Place to Work, Belcorp, Manpower, DHL, entre otras.
- ▶ Con más de 200 clientes, ha sido consultor y entrenador de empresas como Mumuso, Grupo El Comercio, Herbalife, Geodis, entre otras.
- ▶ *Ted Speaker*, profesor de MBA, de maestrías y conferencista internacional.
- ▶ PhD© en Psicología por la Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- ▶ Máster en Neuropsicología por la Universidad de Alcalá, España.
- ▶ Maitrise y Licenciatura en Ingeniería del Management por la Universidad de París, Francia.

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

