

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN  
**GESTIÓN DE VENTAS  
Y HERRAMIENTAS  
COMERCIALES**



INICIO: 15 de octubre



**DURACIÓN:**

24 horas  
académicas



**MODALIDAD:**

Virtual  
sincrónica



**HORARIO:**

Martes y jueves  
7:00 p. m. a 10:00 p. m.



**CERTIFICACIÓN:**

A nombre de la Escuela  
de Posgrado USIL

A photograph of three business professionals in a meeting. On the left, a man with glasses and a beard, wearing a light blue shirt, is gesturing with his hand while speaking. In the center, a man with short brown hair, also in a light blue shirt, is looking towards the speaker. On the right, a woman with dark hair, wearing a patterned blouse and tan pants, is looking towards the man in the center. They are standing around a table with papers and a laptop. In the background, there is a whiteboard with some diagrams and a window with a security camera mounted on the wall.

# Descripción del curso

Este curso integral de gestión de ventas y herramientas comerciales está diseñado para proporcionar a los participantes las habilidades y conocimientos necesarios para liderar y optimizar eficazmente las actividades comerciales de una organización. A través de un enfoque práctico y orientado a resultados, los participantes adquirirán las herramientas esenciales para impulsar el rendimiento de sus equipos de ventas y construir un equipo de ventas altamente eficaz.



# Objetivos

1

Desarrollar estrategias efectivas de ventas y capacitar a los líderes de ventas para diseñar estrategias sólidas que impulsen la efectividad comercial y generen resultados positivos.

2

Optimizar la organización de equipos de ventas, potenciar la capacitación y diseñar políticas de incentivos motivadoras, fomentando un alto rendimiento y compromiso del equipo comercial.

3

Mejorar la gestión del rendimiento y la sistematización de la información comercial, proporcionando técnicas y prácticas para una gestión efectiva del rendimiento y la sistematización de la información comercial para mejorar la toma de decisiones.

## Perfil del participante

Líderes de equipos de ventas y asesores comerciales que buscan potenciar su habilidad para evaluar, rediseñar y establecer estrategias de ventas dentro de sus organizaciones para mejorar su productividad comercial.

# Skills



**Al finalizar el curso, el alumno estará en la capacidad de:**

- ▶ Desarrollar estrategias comerciales.
- ▶ Elaborar un plan de productividad comercial.
- ▶ Formar equipos de ventas eficientes.
- ▶ Motivar los equipos de ventas.
- ▶ Implementar un sistema de información para la toma de decisiones.
- ▶ Elaborar un cuadro de mando comercial.



# Temario

- ▶ Estrategia de ventas.
- ▶ Organización de equipos de ventas.
- ▶ Capacitación de la fuerza de ventas.
- ▶ Diseño de política de incentivos.
- ▶ CRM - sistematización de la información comercial.
- ▶ Toma de decisiones basadas en datos: análisis de datos y pronósticos de ventas.
- ▶ Indicadores de Gestión Comercial (KPI): gestión del rendimiento y evaluación de equipos comerciales.
- ▶ Herramientas comerciales: *Power BI* para cuadros de mando comercial y *data storytelling* de indicadores comerciales.
- ▶ Herramientas comerciales: Inteligencia artificial para la automatización de prospección de ventas.

## Trabajo aplicativo final:

Plan de productividad de equipos comerciales.

# Profesor *practitioner*



**Ricardo  
Figueroa García**

Consultor comercial en sectores como banca, *retail*, educación, automotor, industrias alimentarias, *EdTech*, entre otras.

- ▶ Experiencia como docente en prestigiosas universidades y escuelas de negocio como Universidad del Pacífico, Pontificia Universidad Católica del Perú, Universidad de Lima, Centrum Católica, así como capacitaciones *in-company*.
- ▶ Ha trabajado como gerente de Producto en Telefónica del Perú, gerente de Marketing en Centrum y gerente de Ventas en la Universidad del Pacífico.
- ▶ Máster en *e-Business* en el IE Business School, España.
- ▶ Maestría en Docencia Universitaria y Gestión Educativa en UTP.
- ▶ Máster en Marketing en Centrum.
- ▶ Ingeniero Informático por la Pontificia Universidad Católica del Perú.

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 curso.



**Inversión**  
**S/ 1490**

## Certificación

**Asistencia**  
mínima 70 %

**Nota**  
mínima 11

Para obtener la certificación, el alumno no debe superar el 30 % de inasistencias del total de horas de clases y debe tener una nota final aprobatoria.

## Requisitos de admisión

- ▶ Copia o foto de DNI (ambos lados)
- ▶ Ficha de inscripción
- ▶ Acuerdo de matrícula
- ▶ Un año de experiencia laboral mínima

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

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

El dictado de clases del curso 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 curso.





## Más información

-  981 458 741
-  informes.epg@usil.edu.pe
-  @usileducacionejecutiva
-  EPGUSIL

**#EducaciónEjecutivaUSIL**

**epg.usil.edu.pe**

