

PROGRAMA ESPECIALIZADO EN
**VENTAS DE ALTO
IMPACTO Y GESTIÓN
COMERCIAL**



INICIO: 9 de junio



DURACIÓN:

60 horas



MODALIDAD:

Virtual
sincrónica



HORARIO:

Lunes y miércoles
7:00 p. m. a 10:00 p. m.



CERTIFICACIÓN:

A nombre de la Escuela
de Posgrado USIL

**APLICACIÓN
PRÁCTICA**

Proyecto Integrador
Desarrollo y presentación
de un plan comercial.

**CONFERENCIA
INTERNACIONAL**

Marketing automation.

Descripción del programa

Este programa ha sido diseñado con el propósito de potenciar las habilidades comerciales, abarcando tanto las técnicas de ventas de alto impacto como la evaluación de situaciones comerciales críticas. Se enfoca en la formulación de estrategias efectivas para la gestión óptima de la oferta y la demanda en el mercado. Adicionalmente, se centra en el desarrollo de estrategias destinadas a incrementar la productividad comercial, mejorar la gestión de ventas y fomentar la creación de equipos de ventas altamente eficientes.





Serás capaz de

1

Conocer técnicas comerciales para realizar ventas de alto impacto, utilizando herramientas diseñadas para cada fase de su proceso de ventas, mejorando la productividad del vendedor e incrementando la rentabilidad del negocio.

2

Evaluar situaciones comerciales y desarrollar estrategias efectivas para administrar la oferta y la demanda de productos o servicios en el mercado.

3

Aplicar estrategias efectivas para aumentar la productividad comercial, además de mejorar la gestión de ventas y crear un equipo más eficiente.



Perfil del participante

- ▶ Profesionales con experiencia en ventas dedicados a la comercialización de productos y servicios B2C y B2B, que busquen maximizar la eficiencia comercial de sus empresas.
- ▶ Líderes de equipos de ventas que buscan potenciar su habilidad para evaluar, rediseñar y establecer estrategias de ventas dentro de sus organizaciones para mejorar la productividad de sus equipos comerciales.
- ▶ Emprendedores y propietarios de negocios que necesiten adquirir conocimientos actualizados en ventas.

Requisitos de admisión

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



A young man with dark hair and a beard, wearing a blue suit jacket over a light blue shirt, is sitting at a desk. He is smiling and looking down at something on the desk. The background is a blurred office setting with a plant and a desk lamp.

Skills

Al finalizar el programa dominarás las siguientes competencias:

- ▶ Dominio de técnicas de ventas.
- ▶ Implementación de herramienta de ventas.
- ▶ Ventas de alto impacto.
- ▶ Desarrollo de estrategias comerciales.
- ▶ Estrategias de posicionamiento.
- ▶ Desarrollo de un plan de productividad comercial.
- ▶ Manejo de equipos de ventas eficientes.

Por qué somos diferentes



La aplicación práctica de este programa se destaca por su habilidad para abordar y resolver problemas específicos de manera eficiente y efectiva.



Docentes con amplia experiencia en la gestión, desarrollo y comercialización de productos y servicios B2C y B2B, en diversos sectores económicos.



Uso de plataforma de *e-learning* Canvas.

Ruta de aprendizaje

1

Técnicas de Ventas.

Gestión Comercial.

2

3

Dirección de Ventas.

Proyecto Integrador
Desarrollo y presentación de
un plan comercial.

Conferencia Internacional en:
Marketing automation.

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

- ▶ Marca personal digital
- ▶ Networking
- ▶ LinkedIn
- ▶ Entrevistas efectivas

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

Técnicas de Ventas

Este curso está diseñado para ayudar a los profesionales de ventas a adoptar y perfeccionar los hábitos de los vendedores expertos. Asimismo, se darán a conocer técnicas comerciales para realizar ventas de alto impacto y herramientas de ventas diseñadas para cada fase de su proceso de ventas, mejorando la productividad del vendedor e incrementando la rentabilidad del negocio.

- ▶ Identificando la necesidad y la propuesta de valor.
- ▶ Comunicando el valor diferencial.
- ▶ Haciendo las preguntas correctas.
- ▶ Manejo de objeciones.
- ▶ Técnica de cierre de ventas.
- ▶ Prospección.
- ▶ Negociación.

— Actividad práctica: argumentario de ventas.

Gestión Comercial

Este curso ofrece una visión completa a los participantes sobre los conocimientos, habilidades y criterios esenciales para evaluar situaciones comerciales y desarrollar estrategias efectivas para administrar la oferta y la demanda de productos o servicios en el mercado, así como enfrentar las acciones de la competencia.

A lo largo del curso, los participantes llevarán a cabo diversas actividades relacionadas con la gestión comercial, como la segmentación de clientes, la identificación del mercado objetivo, el posicionamiento, la interpretación de datos de mercado y la formulación de estrategias y acciones para alcanzar los objetivos comerciales.

- ▶ Modelo de análisis integral para la implementación de acciones comerciales.
- ▶ Marketing estratégico - segmentación y análisis comercial de producto.
- ▶ Análisis comercial de servicio.
- ▶ Marketing mix – precio, producto, plaza y promoción.
- ▶ Análisis de la fuerza de ventas.

— Actividad práctica: estrategia comercial.

Dirección de Ventas

Este curso está diseñado para ayudar a los líderes de ventas a desarrollar estrategias efectivas para aumentar la productividad comercial, mejorar la gestión de ventas y crear un equipo de ventas más eficiente. El éxito de la estrategia de ventas se encuentra en el diagnóstico, diseño, implementación y evaluación constante de 5 dimensiones para mejorar la productividad de las ventas.

- ▶ Estrategia de ventas.
- ▶ Organización de equipos de ventas.
- ▶ Política de incentivos.
- ▶ *Performance management*.
- ▶ CRM – Sistematización de la información comercial.
- ▶ Capacitación de la fuerza de ventas.

— Actividad práctica: plan de productividad comercial.

Proyecto integrador

Desarrollo y presentación de un plan comercial.

- ▶ Estrategia comercial.
 - Identificación del desafío comercial.
 - Análisis de la competencia.
 - Análisis de la fórmula de atractividad de producto o servicio.
- ▶ Plan de productividad comercial.
 - Estrategia de ventas.
 - Organización de equipos de ventas.
 - Política de incentivos.
 - *Performance management*.
 - CRM – Sistematización de la información comercial.

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.

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.

Profesores *practitioners*



Ricardo Figueroa García

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

- ▶ Cuenta con más de 25 años de experiencia directiva en marketing y ventas en empresas multinacionales, medianas y pequeñas.
- ▶ Experiencia en docencia en prestigiosas universidades y escuelas de negocio, así como capacitaciones *in-company*.
- ▶ Ha sido gerente de Producto en Telefónica del Perú, gerente de Marketing en Centrum y gerente de Ventas en la Universidad del Pacífico.
- ▶ Máster en eBusiness en el IE Business School (España).
- ▶ Maestría en Docencia Universitaria y Gestión Educativa en la UTP.
- ▶ Máster en Marketing por la PUCP.
- ▶ Es ingeniero informático por la PUCP.

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.



José Olaechea Nué

Director General en Nimblío consultora.

- ▶ Cuenta con más de 25 años de experiencia directiva en gestión comercial y marketing, en empresas multinacionales, medianas y pequeñas, gestionando equipos de alto rendimiento, en canales directos e indirectos.
- ▶ Trabajó como gerente comercial para el sector corporativo público y privado y gerente de marketing en Telefónica del Perú. Fue jefe comercial en BellSouth Perú.
- ▶ Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por la Universidad del Pacífico.
- ▶ Licenciado en administración por la USMP.



Más información

📞 981 458 741

✉ informes.epg@usil.edu.pe

📘 @usileducacionejecutiva

🌐 EPGUSIL

#EducaciónEjecutivaUSIL

epg.usil.edu.pe

