

# PROGRAMA ESPECIALIZADO EN GERENCIA DE VENTAS



INICIO: 4 de setiembre



**DURACIÓN:**

72 horas



**MODALIDAD:**

Virtual  
sincrónica



**HORARIO:**

Jueves y viernes  
7:00 p. m. a 10:00 p. m.



**CERTIFICACIÓN:**

A nombre de la Escuela  
de Posgrado USIL

## APLICACIÓN PRÁCTICA

Proyecto Integrador:  
Plan de productividad  
comercial.

## CONFERENCIA INTERNACIONAL

*Marketing automation.*

## Descripción del programa

Este programa aborda las variables clave que definen los niveles de productividad del equipo de vendedores. Tiene como objetivo ofrecer herramientas que faciliten la adquisición de las habilidades duras y blandas de un ejecutivo encargado del equipo de ventas, dentro de una visión estratégica que garantice la sostenibilidad de los resultados a corto, mediano y largo plazo.





## Serás capaz de

1

Establecer la estrategia de ventas como base de la gestión.

2

Conocer, analizar y optimizar las variables clave que definen la productividad del equipo de ventas.

3

Autoevaluar, entender y desarrollar habilidades blandas necesarias para liderar un equipo de ventas de alto rendimiento.



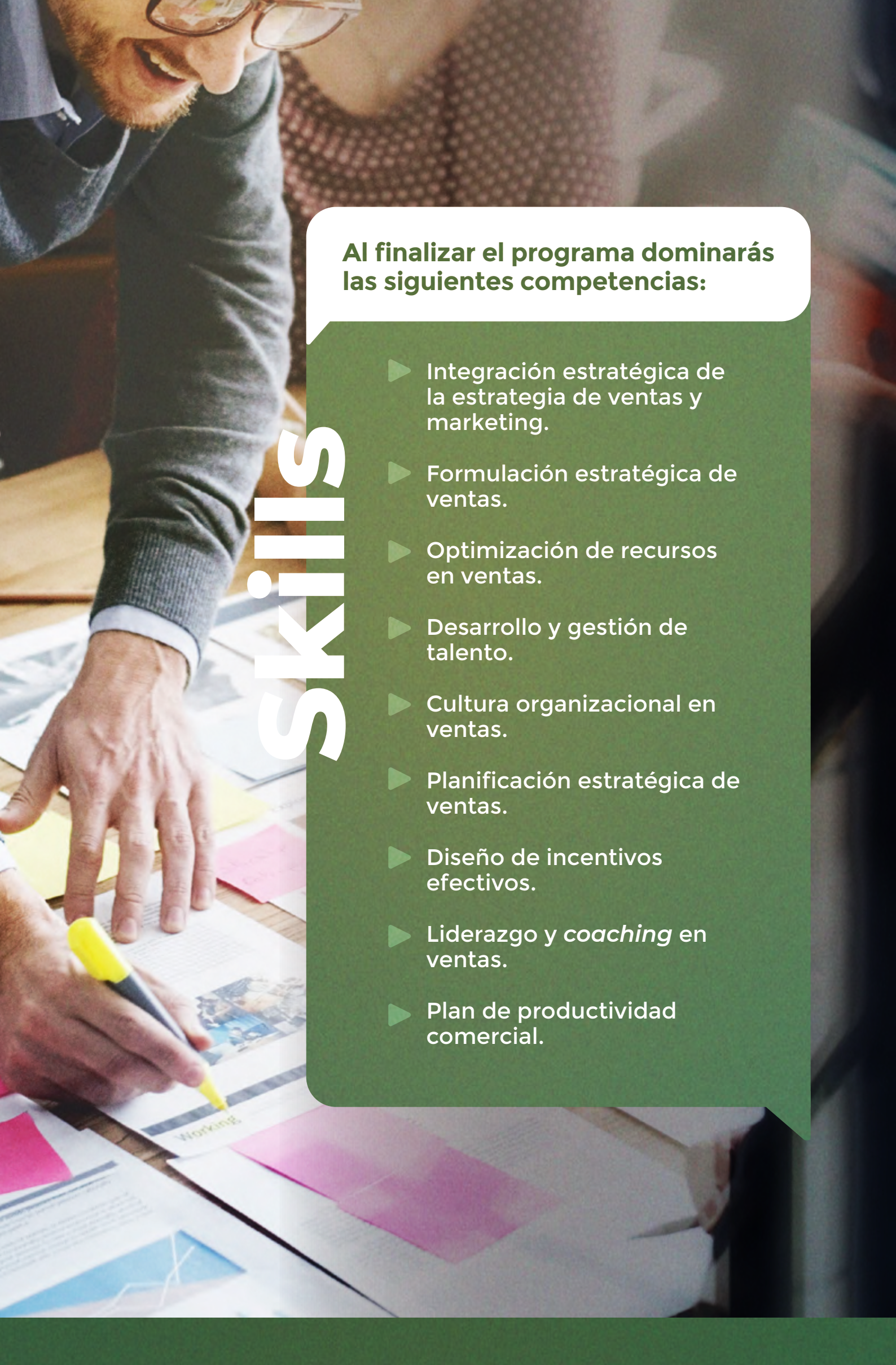
## Perfil del participante

- ▶ Jefes, coordinadores, gerentes y profesionales de ventas que trabajen en las áreas de ventas y deseen formación para liderar equipos de ventas de alto rendimiento.
- ▶ Profesionales que trabajen en áreas relacionadas con ventas: marketing, logística, distribución y administración de ventas que buscan identificar las áreas de oportunidad y proponer soluciones efectivas para tomar decisiones estratégicas.

## Requisitos de admisión

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





# Skills

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

- ▶ Integración estratégica de la estrategia de ventas y marketing.
- ▶ Formulación estratégica de ventas.
- ▶ Optimización de recursos en ventas.
- ▶ Desarrollo y gestión de talento.
- ▶ Cultura organizacional en ventas.
- ▶ Planificación estratégica de ventas.
- ▶ Diseño de incentivos efectivos.
- ▶ Liderazgo y *coaching* en ventas.
- ▶ Plan de productividad comercial.

# Por qué somos diferentes



Realización de un taller de *mindfulness*, orientado a fortalecer habilidades de liderazgo como toma de decisiones equilibradas, comunicación empática y manejo del estrés.



Docentes expertos en comercialización de tangibles e intangibles a través de canales B2B y B2C, que se desempeñan en compañías de gran prestigio a nivel nacional e internacional.



Uso de plataforma *e-learning* Canvas.

# Ruta de aprendizaje

**1**

**Definiendo la Estrategia de Ventas.**

**2**

**Moldeando la Estrategia de Ventas.**

**3**

**Motivando al Vendedor.**

**4**

**Retroalimentando al Vendedor y la Empresa.**

**5**

**Liderando y Coacheando el equipo de Ventas.**

**6**

**La Inteligencia Emocional y el Coaching.**

**Proyecto Integrador  
Plan de Productividad  
Comercial.**

## **Conferencia Internacional:**

*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

## Definiendo la Estrategia de Ventas

Comprenderás el contexto clave para formular una estrategia de ventas exitosa sostenible a corto, mediano y largo plazo; así como la definición de la estructura organizacional y el número óptimo de vendedores.

- ▶ El modelo de negocio, la estrategia de marketing y la estrategia de ventas.
- ▶ Formulación de una estrategia de ventas exitosa.
- ▶ Organización de los esfuerzos de ventas, funciones del vendedor y número óptimo de vendedores.
- ▶ Resolución de casuística aplicada a la realidad empresarial peruana.
- Trabajo aplicado: diagnóstico y propuesta de organización de ventas.

## Moldeando la Estrategia de Ventas

Podrás establecer el perfil y programa de capacitación adecuado para que los vendedores puedan cubrir exitosamente sus funciones, en coherencia con la estrategia de ventas definida.

- ▶ Definición del perfil del vendedor.
- ▶ El reclutamiento.
- ▶ Plan de capacitación comercial.
- ▶ Resolución de casuística aplicada a la realidad empresarial peruana.
- Trabajo aplicado: diagnóstico de perfil del vendedor.

## Motivando al Vendedor

Podrás establecer un sistema de cuotas que equilibre los intereses del cliente, del vendedor y de la empresa. Adicionalmente, lograrás altos niveles de enfoque para obtener los resultados esperados.

- ▶ Las cuotas de venta y su impacto en la motivación del vendedor.
- ▶ La planificación de actividades.
- ▶ Estructura de las comisiones de ventas.
- ▶ Niveles de motivación generados por las comisiones.
- Trabajo aplicado: resolución de casuística aplicada a la realidad empresarial peruana.

## Retroalimentando al Vendedor y la Empresa

Podrás medir los resultados del proceso comercial, su nivel de cubrimiento de las expectativas y las acciones específicas requeridas en cada miembro del equipo para alinear los resultados.

- ▶ Costos y rentabilidad de las unidades de ventas.
- ▶ El tablero de control.
- Trabajo aplicado: resolución de casuística aplicada a la realidad empresarial peruana.

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.

## Liderando y Coacheando el equipo de Ventas

Desarrollarás tu liderazgo y podrás contribuir a que los miembros conozcan y alcancen su máximo potencial y que mantengan altos niveles de motivación intrínseca.

- ▶ Coaching y modelos de liderazgo en ventas.
- ▶ La entrevista de profundidad.
- ▶ Creatividad.
- ▶ Trabajo en equipo.

Trabajo aplicado:

- Taller de *mindfulness*.
- Taller de entrevista a profundidad.
- Taller de proceso creativo.
- Taller de trabajo en equipo.

## Proyecto Integrador: Plan de Productividad Comercial

Aplicación práctica de todos los conceptos desarrollados en el programa y presentación y sustentación de un plan de productividad comercial para una empresa real.

## La Inteligencia Emocional y el Coaching

- ▶ Desarrollarás habilidades intrapersonales e interpersonales de inteligencia emocional para lograr conectar de manera positiva con tu equipo y con clientes.
- ▶ Profundizarás la comprensión de tus colaboradores y tus clientes a través de la empatía.
- ▶ Intra - Cerebro Triuno - Inteligencia emocional + SCARF.
- ▶ Inter empatía - Diagnóstico tridimensional a sus equipos y clientes (producto).
- ▶ Creencias limitantes y emponderantes. (Mente empresario vs mente empleado).
- ▶ Auto- análisis de creencias y lenguaje de víctima / responsable. Jefe y equipo de ventas.
- ▶ FODA avanzado - Modelo SCORE.

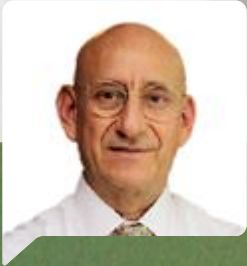
Trabajo aplicado:

- Taller de identificación de emociones y amenazas.
- Taller de diagnóstico tridimensional del vendedor y clientes.
- Taller de empatía con tu equipo y clientes.
- Taller de encadenamiento de creencias.
- Taller de FODA avanzado y modelo SCORE.

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.

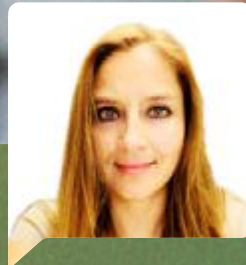
# Profesores *practitioners*



## **Carlos Alberto Cabala Neira**

Consultor de Principal Financial  
Group en Chile y México.

- ▶ Se ha desempeñado como director comercial en la Universidad del Pacífico, SUPEMSA, Principal Financial Group - México, HSBC México y Seguros Bital México.
- ▶ Máster en Desarrollo Organizacional y Gestión de Personas por la Universidad del Pacífico.
- ▶ Bachiller en Administración y Bachiller en Economía por la Universidad del Pacífico.



## **Brenda Rustrian Pineda**



*Chief control & administration  
officer insurance in HSBC  
Mexico - Currently*

- ▶ Se ha desempeñado como *head of process development insurance in HSBC México* y jefe de administración de ventas Bital - ING México.
- ▶ Magíster en Proyectos de Inversión por la Universidad Tecnológica de México.
- ▶ Licenciada en Economía por la Universidad Tecnológica de México.



## Gino Cálamó Blanco

Gerente general – Centex Instrumentación y Equipos S. A. C.

- ▶ Más de 25 años de experiencia liderando equipos de ventas de alto rendimiento en empresas nacionales y transnacionales a nivel local e internacional – sectores B2C y B2B.
- ▶ Se ha desempeñado como gerente de ventas y reventas en Mobil Oil del Perú y gerente de ventas Centex Instrumentación y Equipos S. A. C. También ha ocupado el cargo de *product manager* en SGS del Perú S. A. C.
- ▶ Master en Business Administration por Texas A&M University de EE. UU.
- ▶ Programa Internacional de Dirección y Gerenciamiento de Proyectos con PMBOK 5ª Edición – GERENS Escuela de posgrado.
- ▶ Ingeniero químico por la Universidad Nacional de Ingeniería.



## 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.



## Mónica Prochazka

Consultora internacional en desarrollo de liderazgo y habilidades blandas, con una mirada de los esquemas mentales individuales y sociales desde la neurociencia.

- ▶ Coach ejecutiva y consultora de desarrollo organizacional en América Latina y Canadá para las siguientes empresas: Agrovision, Minera Cuzcatán, The Vantage Point, Providence Healthcare, Kantar-Ibope-Media, SGS, Adecco, Fonafe, Promperú, entre otras.
- ▶ Magíster en Docencia Universitaria y Gestión Educativa por la UTP.
- ▶ Master Coach Profesional por la USIL.
- ▶ Bachiller en Artes Plásticas con mención en Educación, 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.





# Más información

📞 981 458 741

✉ informes.epg@usil.edu.pe

📘 @usileducacionejecutiva

🌐 EPGUSIL

#EducaciónEjecutivaUSIL

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

