

CURSO CORTO EDEX

# Gerencia de Ventas



 **Inicio:**  
Jueves 5 de Agosto

---

 **Frecuencia:**  
Semanal

---

 **Horario:**  
19:00 - 22:30

# ¿Qué es un EdEx?

Son cursos diseñados para, en corto tiempo, fortalecer tus conocimientos en aspectos vitales de toda gestión empresarial.

## Ventajas



Ocho semanas de aprendizaje intensivo en frecuencia semanal, con clases dictadas una vez por semana.



Diversidad temática con cinco áreas de especialización e inicios durante todo el transcurso del año.



Clases dictadas en tiempo real Vía Zoom y mediante la plataforma de aprendizaje Canvas.



Asistencia personalizada y acompañamiento académico constante a lo largo de todo el programa.



# Certificación Progresiva

Conoce nuestros cursos obligatorios 2021



## Certificado de Estudios Ejecutivos

### Aprobar 4 Cursos Cortos Edex

1 curso obligatorio + 3 cursos libres de la misma área en 1 año calendario.



## Diplomatura de Estudios

### Aprobar 8 Cursos Cortos Edex

3 cursos obligatorios + 5 cursos libres de la misma área en 2 años calendario.



### Finanzas, Contabilidad y Economía

- Análisis de Estados Financieros y Flujo de Caja
- Finanzas para no Especialistas
- Gestión de Créditos y Cobranzas
- Costos y Presupuestos

- Dirección Financiera y Controlling
- Finanzas Corporativas
- Gestión del Riesgo Crediticio
- Planeamiento Financiero



### Estrategia, Liderazgo y Dirección

- Administración y Organización
- Liderazgo y Coaching Empresarial
- Habilidades Directivas para el Ejecutivo Moderno
- Indicadores de Gestión

- Inteligencia Emocional, Neurociencias y Mindfulness
- Gestión de Personal y la Ley Laboral
- Recursos Humanos 3.0
- Negociación Estratégica



### Marketing, Ventas y Gestión Comercial

- Gerencia de Marketing
- Key Account Management & Trade Marketing
- Gestión de Créditos y Cobranzas
- Marketing Digital
- Gerencia de Ventas

- Estrategias de Ventas B2B
- Estrategias de Ventas Efectivas: Un paso adelante de la Competencia
- Gestión de Productos, Innovación y Branding



### Operaciones, Logística y SCM

- Gerencia de Operaciones
- Gerencias de Recursos Logísticos: Compras, Almacenaje y Transporte
- Supply Chain Management
- Gestión de Proyectos

- Logística de la Producción de Bienes y Servicios
- Gestión y Mejoramiento de Procesos
- Gestión de Mantenimiento
- Gestión Avanzada de Compras



### Tecnologías, Emprendimiento e Innovación

- Proyectos Ágiles con Scrum y Kanban: Utilizando la Metodología LEGO® SERIOUS PLAY®
- Design Thinking: Usando el Método LEGO® SERIOUS PLAY®
- Gestión de la Innovación y Rediseño de Negocios
- Transformación Digital Empresarial

- Management 3.0: Un nuevo Modelo de Liderazgo y Gestión
- Innovación y Emprendimiento con Design Thinking & Lean Startup
- Innovación en Finanzas: Fintech y Banca Digital
- Business Analytics & Optimización

# Descripción del Programa

El curso está estructura de manera teórico-práctica; tiene como objetivo brindar conceptos y desarrollar en los participantes las habilidades para una adecuada gestión de la Gerencia de ventas en la empresa. El curso presenta herramientas modernas relacionadas con gerencia de ventas, liderazgo comercial, mercadeo, planeación y estrategia de ventas, trade marketing, canales de distribución, el manejo de equipos de ventas, servicio de atención al cliente, entre otros.

## **Objetivo**

Brindar al participante los conocimientos necesarios para aplicarlos en cualquier gestión de la gerencia de ventas, como apoyo a la oportuna gestión que hay que realizar para la generación de utilidades y también para la satisfacción de los clientes.

## **Dirigido a**

Gerentes de Marketing, Gerentes de Ventas, Gerentes de Marca y Producto, Supervisores de Ventas, agencias de publicidad, así como profesionales de diversas disciplinas que estén laborando en el área comercial de la empresa.

# Perfil del Participante

Área temática: Marketing, Ventas y Gestión Comercial

34

**Años de edad**

08

**Años de experiencia**



**Sexo**

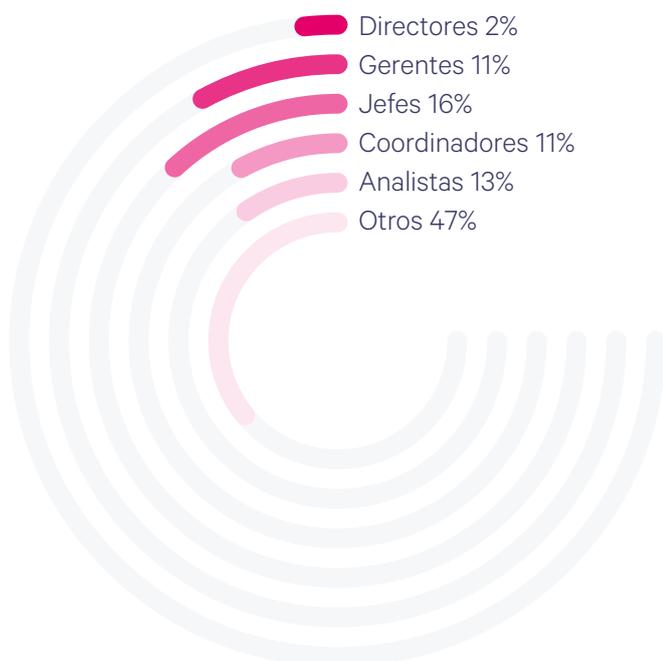


59% Mujeres



41% Hombres

## Cargo

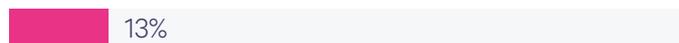


## Especialidad

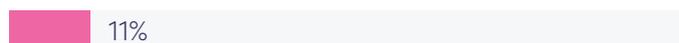
Administración de Negocios



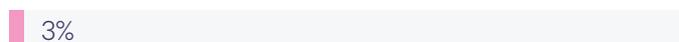
Ingeniería Industrial



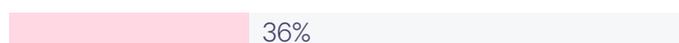
Comunicaciones



Publicidad



Otros



# Ruta de Aprendizaje

## **SESIÓN 1 y 2**

Jueves 05 de agosto

- ¿Qué es la administración de Ventas?
- Factores del ambiente que afectan el éxito de la organización de las ventas. El ambiente externo. El ambiente interno.
- El gerente de ventas, rol del gerente de ventas, competencias esenciales. Naturaleza de la venta personal, el elemento humano, la confianza del cliente, el trato al cliente, la teoría de la venta personal y la orientación al cliente.

## **SESIÓN 3 y 4**

Jueves 12 de agosto

- El plan de ventas por cliente. Clasificación de los mercados de venta.
- La venta directa e indirecta. La pre-venta, auto-venta y tele-ventas.
- La presentación, la argumentación, las objeciones, la asesoría, el cierre de ventas y el servicio post venta.

## **SESIÓN 5 y 6**

Jueves 19 de agosto

- La estructura del proceso del diseño de un plan de ventas. El alineamiento del plan comercial estratégico, plan de marketing y el plan de ventas, los objetivos de ventas y las estrategias específicas de ventas, el proceso de compra en las empresas. Actividades de ventas.
- Etapas del proceso de ventas. Otras técnicas de ventas, organizar el esfuerzo de ventas. El objetivo de organizar las ventas. La estructura horizontal para la fuerza de ventas. Organizar para atender las cuentas claves. Organización de ventas con estructura vertical.

## **SESIÓN 7 y 8**

Jueves 26 de agosto

- Introducción al CRM
- Métodos para elaborar pronósticos de ventas. Elaborar cálculos para los territorios de venta.
- Propósitos y características de las cuotas de ventas. Determinación de las cuotas.
- Determinar el tamaño de la fuerza de ventas. Diseño de los territorios de ventas.
- Análisis de las ventas para la toma de decisiones de los administradores. Diseño y toma de decisiones estratégicas sobre los canales de distribución. Criterios para la elección de canales y clientes claves.

## **SESIÓN 9 y 10**

Jueves 02 de septiembre

- El desempeño del vendedor: comportamiento, roles y satisfacción.
- Los premios e incentivos a la fuerza de ventas. Las percepciones del rol del vendedor. La susceptibilidad del rol de vendedor. Precisión de los roles.
- La motivación de la fuerza de ventas. El proceso psicológico de la motivación. El efecto de las características personales del vendedor en la motivación. Las etapas de la carrera de los vendedores. El efecto de las condiciones ambientales en la motivación. El efecto de las variables organizacionales en la motivación.

**SESIÓN 11 y 12**  
Jueves 09 de septiembre

- ¿Nacen o se hacen? Variables que causan diferencias en el desempeño. Costos de una selección inadecuada.
- Características de los vendedores exitosos.
- Criterios para seleccionar vendedores. Construcción de la fuerza de ventas del siglo XXI. Determinantes de un buen desempeño de ventas.
- Características de los vendedores exitosos. Determinantes específicas del puesto para un buen desempeño en las ventas y las consecuencias para los administradores de ventas.
- Cuestionamientos sobre el reclutamiento y la selección. Responsables del reclutamiento y selección de los vendedores. El análisis del puesto y la determinación de los criterios de selección.

**SESIÓN 13 y 14**  
Jueves 16 de septiembre

- Programa de compensación. Propósito.
- Sólo salario, sólo comisión y planes combinados.
- Mezcla de compensación más adecuada.
- Premios no económicos. Tipos de planes de compensación

**SESIÓN 15 y 16**  
Jueves 23 de septiembre

- La venta activa y la venta pasiva.
- El trade marketing y su relación con ventas.
- El triángulo de valor.
- Las promociones de ventas.

CENTRUM PUCP podrá efectuar cambios en la malla, secuencia de los cursos o profesores, de acuerdo a su política de mejora continua. Cualquier eventual cambio en la programación les será comunicado oportunamente.

# Docente del Programa

## **Carlos Domínguez Scholz**

MBA de la Pontificia Universidad Católica de Chile y Licenciado en Administración en la Universidad de Lima; con vasta experiencia en el sector financiero como ejecutivo y gerente de cuentas de Banca empresarial y Corporativa de importantes Bancos en el País; actualmente CEO de ECOMMODITIES SAC (propietaria de la marca VITALINTI); Empresa Exportadora de SuperFoods Peruanos a distintos países como Corea, Australia, USA, Singapur, entre otros.

Es Socio y Gerente General de OPTIMIZA, consultora en Creación, Gestión y Fortalecimiento de empresas y negocios. Ha liderado proyectos de planeamiento estratégico, comercial y financiero, creación de nuevos negocios y optimización empresarial con excelentes resultados para instituciones como: Cinemark, Subaru, Clínica San Felipe (Grupo BANMEDICA – Chile), INDECOPI, Metecno (Colombia), Llamagas, Alignet, Protemax (Perú y Chile), Mimet (Chile) y PSI (MINAG), entre otros.

Es además socio de TEAM ACADEMY PERÚ, escuela de emprendimiento con sede principal en Finlandia. Se desempeña actualmente como catedrático de CENTRUM. Ha sido docente de la Escuela de Negocios de la Universidad de Lima y del MBA de la Universidad de Lima, en cursos enfocados a la gestión estratégica y desarrollo de nuevos negocios.

# ¿Te quedaron dudas?

Contáctanos y una asesora de capacitación se comunicará contigo.

✉ [executive.centrum@pucp.edu.pe](mailto:executive.centrum@pucp.edu.pe)

☎ +51 959 179 180



Centrum PUCP, miembro de UNICON, entre las Top 100 referentes en Educación Ejecutiva a nivel mundial.



**centrum**  
**PUCP** ESCUELA PARA  
LOS BUENOS  
NEGOCIOS

**Executive  
Education**  
ONLINE