



centrum
PUCP ESCUELA PARA
LOS BUENOS
NEGOCIOS

**Executive
Education**
SAN ISIDRO

CURSO CORTO EDEX

Estrategias de Ventas Efectivas: Un paso adelante de la Competencia



Inicio:

Miércoles 21 de
Julio



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 proporciona una visión integral y práctica de las principales variables, procesos y decisiones que un gerente de ventas debe dominar. Se desarrollan temas relacionados con el mercado, los clientes, la competencia y estrategias de ventas que contribuyan eficazmente con el logro de los objetivos de ventas.

Objetivo

Desarrollar estrategias para rentabilizar el negocio desde la función de ventas: potencia la experiencia, fortalece las habilidades de tu equipo e intervén de forma oportuna la operación, anticipándote a los requerimientos del cliente. Al terminar el curso el participante estará en condiciones de: Diseñar la estrategia de ventas del negocio. Construir y desarrollar equipos de trabajo orientados al cliente, los objetivos del negocio y sus propios resultados.

Dirigido a

Profesionales que requieren fortalecer sus competencias gerenciales y técnicas en dirección de ventas de servicios y bienes, en los sectores industrial, organizacional y de consumo.

Perfil del Participante

Área temática: Marketing, Ventas y Gestión Comercial

34

Años de edad

08

Años de experiencia



Sexo

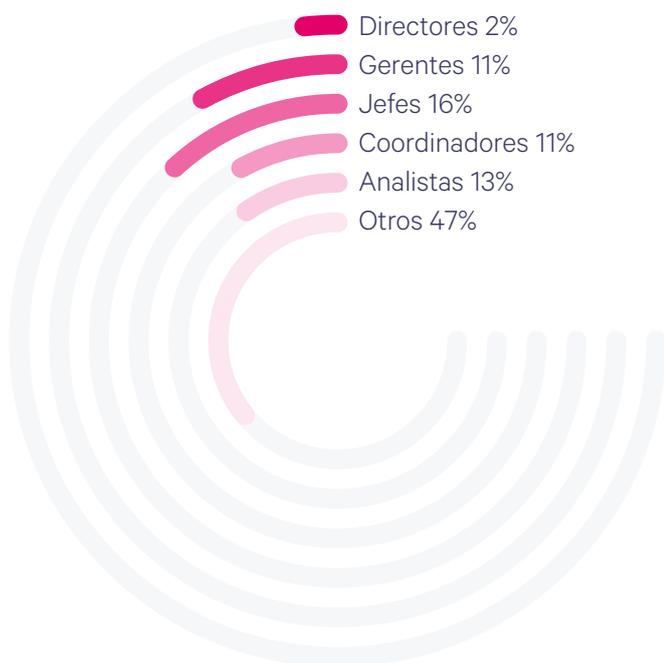


59% Mujeres



41% Hombres

Cargo

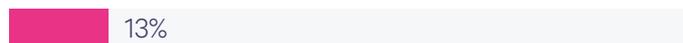


Especialidad

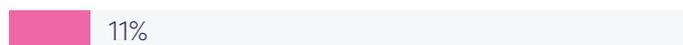
Administración de Negocios



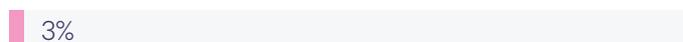
Ingeniería Industrial



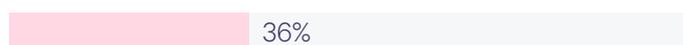
Comunicaciones



Publicidad



Otros



Ruta de Aprendizaje

SESIÓN 1 y 2

Miércoles 21 de julio

El negocio, su estrategia y la función de ventas

- Propósito, promesa y propuesta de valor: el marco donde opera el producto o servicio.
- Toolkit de estrategias de ventas.
- Objetivos de ventas, cómo se formulan y hacia dónde deben apuntar.
- Indicadores de gestión de la función de ventas.

SESIÓN 3 y 4

Miércoles 04 de agosto

Macroproceso: Vender

- Construcción y validación de buyers persona.
- Modelaje y estructura del proceso de ventas dentro del sistema organizacional.
- Premisas de la función de ventas.
- Funnel de ventas.

SESIÓN 5 y 6

Miércoles 11 de agosto

Sales Masterbook

- Levantamiento de mejores prácticas y técnicas de ventas.
- Desarrollo del guión de ventas, consultas frecuentes y situaciones complejas.
- Desarrollo de fichas técnicas de conocimiento del producto.

SESIÓN 7 y 8

Miércoles 18 de agosto

La experiencia y su estandarización

- Experiencias de compra memorables.
- Enjoyment, Experience, Engagement.
- Inmersión total y estandarización de los estímulos.
- El vendedor como embajador de marca.

SESIÓN 9 y 10

Miércoles 25 de agosto

Presupuesto de ventas

- Pronóstico de ventas.
- Parámetros para fijar cuotas de ventas.
- Optimización de gastos y estrategias de ahorro.

SESIÓN 11 y 12

Miércoles 01 de septiembre

El vendedor, su rol y desarrollo

- El perfil del vendedor ideal.
- Atraer y seleccionar vendedores, mitos a superar y técnicas disruptivas.
- Cómo potenciar las habilidades para vender.
- Comunicación de objetivos, generación de acuerdos y compromisos.

SESIÓN 13 y 14

Miércoles 08 de septiembre

Liderazgo y dirección de ventas

- El liderazgo como servicio.
- Inspiración, influencia positiva y trascendencia.
- Ejercicio de la disciplina.
- Voz del líder, sus consecuencias e implicaciones.

SESIÓN 15 y 16

Miércoles 15 de septiembre

Trabajo Aplicativo Final

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

Manuel Gómez Buroz

El profesor Gómez es Magister en Administración, Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA), Venezuela. Licenciado en Gerencia de Recursos Humanos, Universidad de Oriente, Venezuela.

En relación a su experiencia profesional, se ha desempeñado como VP de HR en Hangertips para LATAM. Director de la Universidad Corporativa del Grupo BECO & Co. Profesor de Educación Ejecutiva del IESA en Caracas y Panamá. Consultor académico para Learnsity, educación en línea.

Columnista de opinión para Caraota Digital y autor de diversos artículos para la revista Debates IESA.

Actualmente es Profesor en el Área Académica de Marketing en CENTRUM PUCP Business School.

¿Te quedaron dudas?

Contáctanos y una asesora de capacitación se comunicará contigo.

✉ 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**
SAN ISIDRO