



**CENTRUM
PUCP**

**Executive
Education**
SAN ISIDRO

ESPECIALIZACIÓN

Gestión de Ventas



Lifelong Learning

Executive Education Programs

Lifelong Learning

CENTRUM PUCP Business School Executive Education ofrece una amplia gama de programas de educación continua diseñados para las diferentes etapas de la vida profesional de nuestros participantes. Desde experiencias de aprendizaje modulares y cortas, hasta programas diseñados a medida y personalizados para empresas.

Nuestros programas cuentan con el respaldo de nuevos socios y alianzas educativas internacionales, compuestas por escuelas e instituciones de primer nivel como el Tecnológico de Monterrey (TEC), EADA Business School, LHH - DBM Perú, entre otros.

El objetivo principal es formar profesionales co-creadores de su propio conocimiento, con pensamiento integrador y mentalidad global con impacto positivo en su familia, organización y país.

CLARA ROSSELLÓ

Directora de Programas
Educación Ejecutiva

Acerca del Programa

Gestión de Ventas

El Curso de Especialización en Gestión de Ventas busca atender la creciente demanda de las empresas por contar con ejecutivos de ventas capaces de gestionar el proceso de ventas de una manera eficiente y eficaz desarrollando adecuadas relaciones con los clientes.

Dirigido a

Ejecutivos del nivel medio, trabajadores de empresas medianas y grandes con experiencia laboral no menor de un año que posean o no grado académico en Lima y Provincias, que están interesados o trabajen en las áreas de Ventas y Comercial.

Certificación



CENTRUM PUCP

Curso de Especialización en Gestión de Ventas



Objetivos

El cumplimiento de los objetivos que persigue el programa te permitirá:

- Gestionar el proceso de ventas de manera eficiente mediante el desarrollo de relaciones sostenibles con tus clientes.
- Fortalecer tus habilidades de prospección, calificación, negociación y cierre de ventas aplicando técnicas de Cross Selling y Up Selling.
- Desarrollar presentaciones de venta efectivas y de alto impacto.

Contenido del Programa

Gestión de Ventas

Módulo 1

Técnicas de Ventas B2C, B2B

El curso proporciona las herramientas para manejar las variables del proceso de ventas, de una manera eficaz y eficiente, aplicando las técnicas más modernas tanto para el cliente empresarial como al consumidor final.

Módulo 2

Técnicas de Negociación y Cierre de Ventas

El curso entrega información teórica y práctica, para que el participante esté en la capacidad de realizar y desarrollar paso a paso, procesos de negociación creativos con el enfoque ganar-ganar elevando su capacidad de cierre de ventas

Módulo 3

Organización para la Venta: Ruteo, Plan de Visita, Informe de Ventas, Control de Gastos

El curso proporciona las herramientas necesarias para que el participante esté en condiciones de organizar su tiempo y programar las actividades de manera eficiente. Asimismo, proporciona las herramientas para que pueda hacer informes claros y efectivos, sobre los cambios observados en el comportamiento de los clientes y las propias actividades de venta que realiza.

Módulo 4

Desarrollo de Relaciones con los Clientes

El curso entrega información teórica y práctica de los comportamientos de los clientes, con el fin de aplicar adecuadamente las relaciones interpersonales que le permitan construir una relación de confianza con los clientes expandiendo las ventas de su organización convirtiéndolo en un proveedor constante y sostenible en el tiempo.

Módulo 5

Inteligencia Emocional para Vendedores

El curso proporciona las herramientas que le permiten al vendedor fortalecer su autoestima, mediante el autoconocimiento y desarrollar su inteligencia emocional y realizar acciones dentro de los valores de la empresa, que le permitan sentirse bien junto a su familia.

Plana Docente

Gestión de Ventas

Humberto Céspedes, Jorge

Global MBA de Thunderbird School of Global Management (AZ, USA), Licenciado en Administración de Empresas & Bachiller de la Universidad del Pacífico (Lima, Perú) y Diploma en Marketing por ESAN Graduate School of Business. Miembro activo de la Sociedad Peruana de Marketing.

Ejecutivo con quince años de experiencia en el área comercial de empresas multinacionales (B2C & B2B). Ha dirigido planes estratégicos comerciales con reporte a nivel regional y global, trabajado para empresas Fortune 100 como Unilever, Bayer, Goodyear, Shell y General Electric. Sus áreas de mayor experiencia profesional son: Dirección Estratégica de Ventas, Marketing Estratégico, Planeamiento Estratégico, Gestión de Canales de Distribución, Reclutamiento y Desarrollo de Fuerzas de Ventas, Pricing B2C & B2B, Brand Management, Industrial Internet y Finanzas para Multinacionales. Profesor del MBA de la escuela European Center of Innovation & Management (EUCIM) y del curso de Gestión Comercial de la Pontificia Universidad Católica (PUCP).

Se desempeña actualmente como Gerente Senior de Territorio de Ventas Perú, Argentina, Uruguay y Paraguay, para Honeywell | Seguridad Industrial, una división de esta multinacional Fortune 100 líder en mercados globales de tecnología de planta, tecnología para edificios y hogares, tecnología de seguridad y soluciones de productividad, y tecnología aeroespacial. Ha sido reconocido con el cargo honorario de Embajador de la Ética para Honeywell junto a otros de sus profesionales en la región Centro & Sudamérica.

Beuermann Mendoza, Hans

El profesor Beuermann es Master of Business Administration por Maastricht School of Management, Países Bajos. Magíster en Administración Estratégica de Empresas por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Psicólogo Colegiado, con Diploma de Especialidad en Psicología Empresarial, por la Universidad de Lima. International Certified Coach, International Certified Business Coach & International Certified Team Coach, por la I.C.C. de Londres, Inglaterra. Certificado internacionalmente como Genos Practitioner especializado en Liderazgo Emocionalmente Inteligente.

Cuenta con más de 11 años de experiencia en desarrollo de talento humano. Se ha desempeñado como Asesor en el despacho Viceministerial de Prestaciones y Aseguramiento en Salud, en el Ministerio de Salud del Perú; como Subdirector de Programas de Alta Dirección y Consultoría en CENTRUM PUCP Business School; y como Gestor de Personas para Áreas de Negocio en el BBVA Continental.

Actualmente es Consultor en Gestión de Talento Humano, Coach Profesional y Profesor en CENTRUM PUCP Business School.

Domínguez Scholz, Carlos

MBA de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Socio de OPTIMIZA, consultora empresarial cuyo objetivo principal es apoyar a organizaciones locales y extranjeras en el incremento de su competitividad a través de la implementación de metodologías de vanguardia enfocadas a la gestión estratégica y comercial, emprendimiento,

CENTRUM PUCP podrá efectuar cambios en la malla, secuencia de los cursos o profesores, de acuerdo a su política de mejora continua. De no cumplir con el quorum requerido, CENTRUM PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas.

Plana Docente

Gestión de Ventas

investigación de mercados y optimización de valor. Se desempeña también como docente universitario en instituciones como CENTRUM PUCP, Universidad de Lima y ESAN en cursos relacionados a la gestión estratégica, gestión de marketing y creación de negocios.

Arditto Diaz, Luis

Candidato a Doctor en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla (España). Master en Consultoría y Dirección Turística con mención en Turismo Sostenible por la Universidad de Piura. Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de Lima. Diplomado en Mercadotecnia por ESAN.

En relación a su experiencia profesional, se inició ejecutivamente en La Fabril S.A. en el área de Comercialización Aceitaría, luego fue Subgerente de Ventas de la Línea Industrial y Promociones en Bakelita y Anexos S.A. (BASA); Gerente de Ventas y Marketing en J.V.C. Baterías Record S.A.; Gerente Comercial en Instamark S.A.; Asesor Corporativo del Grupo Toyofuku; Asesor y Gerente de Marketing de la Clínica Stella Maris. Posee 23 años de experiencia como docente universitario en pre y posgrado.

Admisión

Gestión de Ventas

Inversión regular

S/. 3,800

Financiamiento

- Al contado
- Financiamiento bancario
- Financiamiento CENTRUM
- Auspicio empresarial

Financiamiento CENTRUM PUCP

Te permite financiar el costo de tu programa con un interés de 0% y se aplica a personas naturales y jurídicas. Se expresa en letras de cumplimiento mensual. Para este beneficio, debes cumplir algunos requisitos y pasar una evaluación crediticia.

Auspicio Empresarial

También puedes financiar tu programa a través de una empresa. Esta empresa puede tener o no un convenio con nosotros. Consulta con tu asesor de capacitación para conocer las condiciones especiales de cada opción.

Requisitos para postular

Si cuentas con un año mínimo de experiencia en cargos ejecutivos o empresariales, puedes iniciar tu proceso de admisión enviando un correo electrónico a tu asesora de capacitación con los siguientes documentos:

- Ficha de Inscripción completa

Duración

3 meses lectivos
Frecuencia semanal

Horario

Lunes y Miércoles de 19:00 - 22:30
Sesiones ZOOM

Modalidad

(Para garantizar el bienestar de nuestros participantes y profesores, el programa será dictado 100% bajo modalidad virtual)

Condiciones

- Los precios y condiciones del programa están sujetos a variación
- El costo del programa incluye: Emisión del Certificado por parte de CENTRUM PUCP
- El costo del programa no incluye: Emisión de certificados adicionales, constancias de notas, malla académica y participación, u otros

Lo que nos hace únicos

CENTRUM PUCP Business School

Calidad Educativa

Somos la única escuela de negocios del Perú que ha alcanzado la Triple Corona, una de las nueve de Latinoamérica y una de las 82 de las casi 13,670 escuelas de negocios en el mundo.

Excelencia Docente

Nuestros profesores se caracterizan por no solo llevar a las aulas lo mejor de su conocimiento teórico, sino también su experiencia profesional.

Compromiso Ético

Nuestra meta y el compromiso que asumimos para lograrla, son consistentes con nuestra principal responsabilidad: hacer de cada alumno el mejor profesional.

Procesos Certificados

Somos la única escuela de negocios con Cuádruple Certificación ISO, que garantiza la excelencia académica y demuestra nuestro compromiso con el medio ambiente y nuestra sociedad.

Liderazgo en Empleabilidad

La consultora Lee Hecht Harrison - DBM ayuda a nuestros alumnos a mejorar su empleabilidad y obtener beneficios en el campo laboral.

Oferta Laboral TOP

Más de 1000 ofertas laborales de empresas nacionales e internacionales a través de nuestra bolsa de trabajo exclusiva para nuestros alumnos y graduados.

Nuestros Rankings

Las mediciones de calidad en educación gerencial más serias y confiables del mundo ubican a nuestros programas en lugares preferenciales.

Somos la escuela de negocios líder en el Perú y una de las primeras en América Latina.

#1

Executive MBA
Perú

(Financial Times, 2019)

#90

Executive MBA
Worldwide

(Financial Times, 2019)

#2

Executive Education
Perú

(Financial Times, 2019)

#78

Executive Education
Worldwide

(Financial Times, 2019)



**FINANCIAL
TIMES**



**CENTRUM
PUCP**

**Executive
Education**
SAN ISIDRO

ESPECIALIZACIÓN

Gestión de Ventas

“Nuestra propuesta educativa se basa en un modelo innovador y transformacional, formando líderes que piensan y actúan estratégica y globalmente, con sólidas capacidades gerenciales, y capaces de proporcionar valor a las organizaciones, bajo una perspectiva de innovación, responsabilidad social corporativa y sostenibilidad.”

Percy Marquina Feldman
Director General

Informes:

+51 959 179 180 | executive.centrum@pucp.edu.pe

centrum.pucp.edu.pe

TRIPLE CORONA



ACREDITACIONES INTERNACIONALES



5 PALMES OF
EXCELLENCE

eduniversal
2017 Best Business Schools Ranking



EXECUTIVE EDUCATION

Nº 1 **TOP 10**

en el Perú en Latinoamérica
Financial Times 2018