

PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN

DIRECCIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL

📅 Inicio: 02 de Diciembre





PROGRAMA DE
ESPECIALIZACIÓN

Dirección y Gestión Comercial

Independientemente del sector, las empresas se enfrentan a una situación muy compleja, con clientes más informados y exigentes, una competencia feroz de productos y servicios cada vez más diferenciados. Fenómenos como la globalización y la omnicanalidad han venido para quedarse. Esta realidad exige profesionales con una visión holística, que se adapten al cambio y que sean capaces de crear valor. El Programa de Especialización en Dirección y Gestión Comercial, diseñado por CENTRUM PUCP, le brinda herramientas para analizar, rediseñar e implementar estrategias que le permitan desarrollar las relaciones con los clientes y apalancar los resultados comerciales, transformando su fuerza de ventas en equipos ganadores.





Dirigido

Gerentes Comerciales con más de tres años de experiencia que busquen transformar y liderar Equipos Comerciales de Alto Rendimiento. Profesionales o ejecutivos con más de tres años de experiencia que ocupen cargos de responsabilidad en el área comercial.



Objetivos

1. Crear un Plan Estratégico Omnicanal enfocado en la ejecución y crecimiento comercial.
2. Utilizar métricas que permitan comparar el avance en la gestión comercial con respecto al rumbo trazado.
3. Desarrollar tácticas de relacionamiento estratégico con los clientes más valiosos de la organización.



Certificación

Programa de Especialización en Dirección y Gestión Comercial, otorgado por CENTRUM PUCP Business School.

Desarrollar experiencias relevantes para el empleado, enfocadas en sus propósitos personales y encaminándola a los objetivos organizacionales.



Canales de Ventas y Organizacional Comercial

Desde una perspectiva gerencial, a través del curso se desarrollan conceptos, procedimientos y técnicas para el desarrollo de estrategias dirigidas a lograr una gestión de marketing enmarcada en parámetros de alta efectividad y competitividad. El marketing implica un proceso a través del cual una empresa o institución genera valor y satisfacción en sus mercados e internamente. El alumno entenderá como definir y gestionar estrategias de canales desde su concepción hasta su implementación, así como diseñar una organización comercial con una estructura, un tamaño y un perfil que soporte adecuadamente dicho proceso.

Key Account Management

El entorno cambiante y competitivo, caracterizado por un cliente hiperinformado y conectado en donde la función de compras ha pasado de ser una actividad operativa a ser una actividad estratégica, lo cual exige del KAM una gestión especial, muy profesional. Los participantes desarrollan los componentes necesarios para priorizar, retener y fidelizar a las cuentas más valiosas a través de un Plan de Cuentas Claves. El curso enfoca aspectos de análisis, formulación de estrategias y decisiones claves, apoyados en las mejores prácticas nacionales e internacionales transmitidos a través de metodologías vivenciales.

E-Commerce Omnichannel

Cada vez más esperan interactuar con los minoristas de manera fluida, combinando aspectos de diferentes canales en diferentes etapas de su viaje de compra. Quieren hacer un pedido en línea y recogerlo una hora más tarde de camino al trabajo, o devolver en la tienda un pedido que habían realizado en línea. El alumno creará procesos de venta en un entorno Omnicanal, en el cual será capaz de capturar la atención de los clientes y cerrar acuerdos beneficiosos, combinando las tecnologías más adecuadas en cada momento del proceso.

Gestión del Desempeño de Equipos Comerciales en Entornos Virtuales

Las organizaciones comerciales hoy en día poseen un recurso valioso y único: su Equipo Comercial. Es por ello que deben retener y desarrollar en un entorno virtual a sus comerciales para que alcancen sus objetivos. En este sentido la gestión del desempeño de sus equipos comerciales en entornos virtuales es una herramienta inestimable que permite a los gerentes trabajar con los colaboradores idóneos en el establecimiento de metas individuales y grupales, así como la medición, análisis y mejora de su rendimiento comercial.

Sales Analytics

Los líderes de ventas de hoy necesitan aumentar sistemáticamente su sofisticación en el aprovechamiento de datos, herramientas y experiencia en el dominio para proporcionar conocimientos, consultoría y orientación personalizados a sus clientes estratégicos. Los participantes construirán modelos (funnel de ventas, cuadros de mando comercial) y los vincularán con métricas que permitan analizar los resultados con respecto al rumbo trazado. Asimismo, analizarán las causas de las desviaciones y diseñarán estrategias que les permitan reducir el GAP entre lo planeado y lo ejecutado, cumpliendo con los objetivos estratégicos.





Plana Docente



Luis Alberto Bailly Velasco

El profesor Luis Bailly es Doctor en Administración, Universidad Nacional Federico Villarreal, Perú. Magíster en Marketing, UPC, Perú. Bachiller en Ingeniería industrial, Universidad Nacional Federico Villarreal, Perú. Se ha desempeñado como Ingeniero de Ventas y Superintendente de Operaciones de Aceros del Oriente-Grupo Armco. Gerente Regional de Ventas de Videotron, Montreal (Canadá). Gerente de Ventas Retail, Precisión Perú. Miembro fundador de Avance, firma que cuenta con 10 años de reconocido éxito y experiencia en labores de capacitación y consultoría en el área de ventas. Actualmente es Profesor a tiempo parcial en CENTRUM PUCP Business School y docente en Pacifico Business School y la UPC. Cuenta con 20 años de experiencia como facilitador en temas de dirección y gestión comercial.



Francisco Javier Flórez García-Rada

El profesor Flórez es Doctor en Psicología, Universidad de San Martín de Porres, Magíster en Administración, Universidad del Pacífico, y Bachiller en Psicología (Pontificia Universidad Católica del Perú). Se ha desempeñado como Director Administrativo de la ESAN, gerente de varias compañías privadas de servicios profesionales y consultor en desarrollo organizacional en empresas comerciales, financieras e industriales. Cuenta con experiencia docente en universidades del Perú: Universidad de Lima, Universidad de San Martín de Porres, Universidad del Pacífico, UPC, USIL y PUCP. Asimismo, ha enseñado en universidades del exterior: Eastern University y Universidad de Miami, ambas de los Estados Unidos de América, y Universidad de Talca, de Chile. También ha ofrecido conferencias, dentro y fuera del Perú. Actualmente dirige ADAPTA, firma de consultoría especializada en facilitar el desarrollo integral de la organización. También es profesor de la Escuela de Postgrado de la UPC y de CENTRUM PUCP Business School.



Giulio Franz Marchena Sekli

El profesor Marchena es Master of Business Administration (MBA) por la escuela de negocios CENTRUM Católica del Perú y EADA Business School de Barcelona y candidato a Doctor of Business Administration (DBA) por la escuela de negocios CENTRUM Católica del Perú. Certificado en Gestión de Proyectos, Mejores Prácticas ITIL y tecnologías Microsoft. En relación a su experiencia profesional, se ha desempeñado como consultor senior en Microsoft Perú. Jefe de Proyectos en la consultora española Gesfor Osmos. Gerente Adjunto de Gestión de Servicios de TI y Gerente Adjunto de Arquitectura Empresarial en el Banco de Crédito del Perú (BCP). Actualmente se desempeña como Gerente de Arquitectura Banca Minorista en el BCP y como Jefe de Marketing e Information Worker en Microhelp Perú. En relación a su experiencia como docente ha impartido cursos desde hace más de 12 años en las siguientes instituciones: Universidad Inca Garcilaso de la Vega, Microhelp, Cámara de Comercio de Lima, Cibertec y actualmente en CENTRUM Católica del Perú en las direcciones de Operaciones, TI y Marketing.



Plana Docente

Carlos Martín 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. 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.

Rolando Carrazco Cuadros

El profesor Carrazco es Corporate Master of Business Administration, ESADE Business School, Barcelona, España. Magíster en Administración, Universidad del Pacífico, Perú. Máster en Dirección de Marketing y Ventas, CEU Business School, Madrid, España. Bachiller en Ciencias Económico Empresariales, Universidad Católica San Pablo, Perú. En relación a su experiencia profesional, se ha desempeñado como Gerente Corporativo de Estrategia Digital en Acceso Corp., Gerente de Ventas en Pacífico Business School, Sub Gerente de Productos Retail en HSBC Perú (Ahora Banco GNB), Jefe Comercial de Crédito Vehicular en Interbank y Jefe de Marketing e Inteligencia Comercial en La Positiva Seguros. Además, es Consultor, ha implementado proyectos estratégicos en diversas industrias: automotriz, banca, microfinanzas, consultoría, seguros, medios, tecnología y educación. Actualmente, es Socio y Director de Estrategia Digital en ITLand, firma consultora de estrategia y tecnología digital, y Profesor Tiempo Parcial del Departamento Académico de Posgrado en Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

 **Inicio**

02 de diciembre 2021

 **Frecuencia**

Martes y Jueves de 07:00 p.m. a 10:30 p.m.

 **Duración**

4 meses lectivos

 **Modalidad**

Aula virtual sincrónica

Clases en tiempo real

 **Inversión**

S/. 3,800

Consulta por nuestros descuentos y facilidades de financiamiento

Informes:

 Anbeth Quijandría

 aquijandriap@pucp.edu.pe

 940 099 150

 Carina Mena

 cmenay@pucp.edu.pe

 940 101 495

 Daniel Purizaca

 purizaca.dl@pucp.pe

 940 103 027

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