centrum PUCP ESCUELA PARA LOS BUENOS NEGOCIOS

Executive Education SAN MIGUEL

ESPECIALIZACIÓN

GESTIÓN DE VENTAS

Inicio:
25 de Mayo

centrum PUCP ESCUELA PARA LOS BUENOS NEGOCIOS

ESPECIALIZACIÓN

Gestión de Ventas

Presentación

El programa te permitirá 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.

Certificación

Curso de Especialización en Gestión de Ventas, otorgada por CENTRUM PUCP Business School.

Objetivos

- Gestionar el proceso de ventas de una manera eficiente y eficaz desarrollando adecuadas relaciones con los clientes logrando un alto desempeño.
- Desarrollar la prospección y calificación de clientes.
- Detectar las necesidades del cliente.
- Comunicar a la empresa las necesidades del cliente.
- Desarrollar presentaciones de ventas efectivas.
- Negociar, manejar objeciones y cerrar.
- Aplicar técnicas de Cross Selling y Up Selling.

Ventajas del programa

Recibirás una sólida formación académica y práctica que permitirá perfeccionar tus conocimientos. Las clases se llevarán a cabo en un aula virtual especializada para la enseñanza y contarás con la asistencia de un tutor durante la clase.

Uso de CANVAS, plataforma de aprendizaje con mayor crecimiento a nivel mundial, es un LMS (sistema de gestión de aprendizaje) que permite el desarrollo y dinamismo en los procesos de aprendizaje, cuya característica principal es el e-learning. Es altamente flexible y personalizada, adaptada para todos los dispositivos, intuitiva y fácil de usar. Facilitará la gestión de tu proceso de aprendizaje; estarán disponibles los materiales, tareas, ejercicios, evaluaciones y otras actividades.

Serás guiado por docentes nacionales e internacionales de alto nivel académico y experiencia comprobada en negocios. Las clases son impartidas en tiempo real en la plataforma ZOOM, lo que te permitirá intervenir y absolver dudas. Además, podrás descargar las grabaciones de clases pasadas, hasta máximo 10 días después de impartida la clase, y revisarlas en el momento que desees.

Tendrás el respaldo de una escuela top de América Latina y la única en el Perú con Triple Corona académica.

La estructura curricular más moderna y completa asegura el nivel de profundidad que requieres.

Podrás mejorar tus redes de contactos al pertenecer a una comunidad que agrupa a los mejores profesionales.

Contarás con una cuenta de correo, acceso al Campus Virtual y material complementario del curso.

Contenido

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.

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.

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.

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.

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.

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.

Profesores

Jorge Humberto Céspedes Flores - Ver Linkedin

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. 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.

Hans Gunther Beuermann Mendoza - Ver Linkedin

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

Carlos Martín Domínguez Scholz - Ver Linkedin

MBA de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Socio de OPTIMIZA, consultora empresarial cuyo objetivo principal es apoyar a organizaciones locales y extrajeras en el incremento de su competitividad a través de la implementación de metodologías de vanguardia enfocadas a la gestión estratégica y comercial, emprendimiento, investigación de mercados y optimización de valor. Se desempeña también como docente universitario en instituciones como CENTRUM, Universidad de Lima y ESAN en cursos relacionados a la gestión estratégica, gestión de marketing y creación de negocios.

Luis Arditto Díaz - Ver Linkedin

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.

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.

centrum PUCP
ESCUELA PARA LOS BUENOS NEGOCIOS

Executive Education
SAN MIGUEL

Inicio
25 de mayo 2021

Duración
3 meses lectivos

Inversión
S/. 3,800
*Consulta por los descuentos por pago al contado y financiamiento sin intereses.

Frecuencia
Martes y Jueves de 19:00 a 22:30 hrs.

Modalidad
Aula virtual sincrónica
Clases en tiempo real

Informes:

Reneé Reyes
renee.reyes@pucp.edu.pe
932 077 944

Daniel Purizaca
purizaca.dl@pucp.pe
940 103 027

ASESÓRATE AQUÍ

TRIPLE CORONA
AACSB ACCREDITED | EFMD EQUIS ACCREDITED | ASSOCIATION AMBA ACCREDITED
ACREDITACIONES INTERNACIONALES

5 PALMES OF EXCELLENCE
eduniversal
2017 Best Business Schools Ranking

FT FINANCIAL TIMES
EXECUTIVE EDUCATION
Nº 1 en el Perú
TOP 10 en Latinoamérica
Financial Times 2018