



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

**Executive  
Education**  
SURCO

ESPECIALIZACIÓN

# Gestión de Ventas



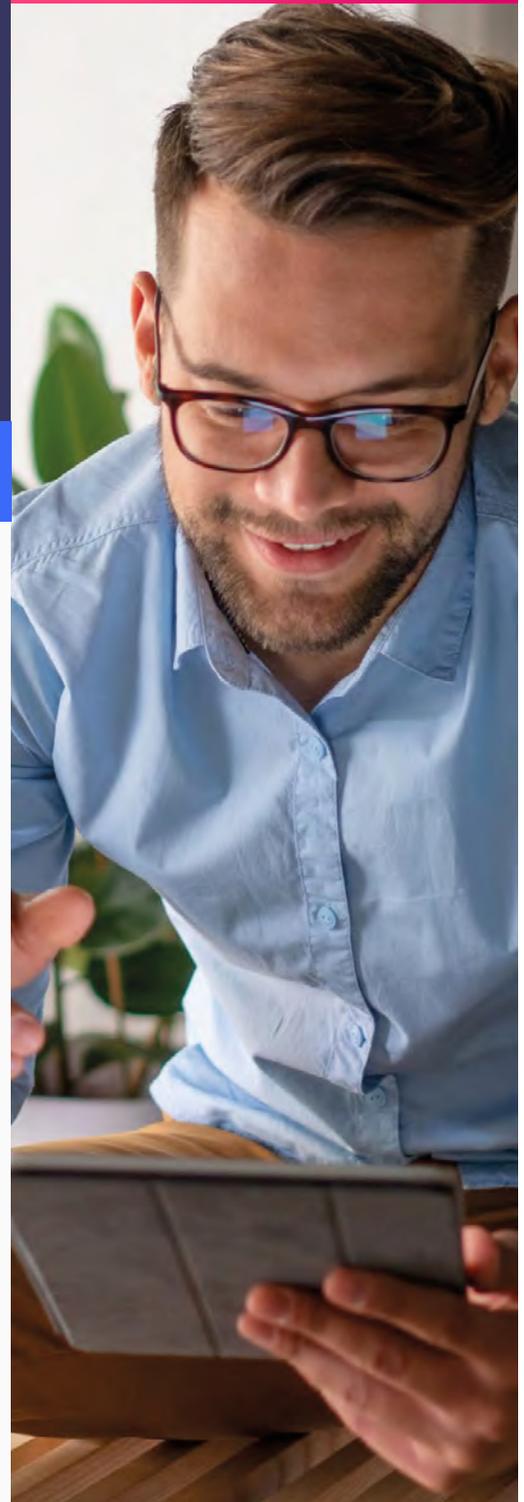


**centrum**  
**PUCP** ESCUELA PARA  
LOS BUENOS  
NEGOCIOS

ESPECIALIZACIÓN

# 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

Ejecutivos y profesionales de las áreas de proyectos y desarrollo de productos de empresas de todos los sectores.



### Objetivos

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



### Certificación

**Curso de Especialización en Gestión de Ventas,** otorgada por CENTRUM PUCP (Certificación virtual).

Aplica  
herramientas  
y técnicas de  
Gestión de Ventas  
para la **creación  
de valor.**



### **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.





## Plana Docente



### JORGE HUMBERTO CÉSPEDES FLORES

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.



### HANS GUNTHER BEUERMANN MENDOZA

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.



### **CARLOS MARTÍN DOMÍNGUEZ SCHOLZ**

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, 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 DIAZ**

Es 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.



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

**Executive  
Education**  
SURCO

## Inicio

Julio 2021

## Duración y Horario

3 meses (72 horas)

Lunes y Viernes de 19:00 a 22:30

## Modalidad

Aula virtual sincrónica, en tiempo real

## Inversión

S/. 3,800

Consulta por nuestros descuentos y facilidades de financiamiento

TRIPLE CORONA



ACREDITACIONES INTERNACIONALES



**5** PALMES OF  
EXCELLENCE

eduniversal  
2017 Best Business Schools Ranking

## Informes:

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

[www.centrum.pucp.edu.pe](http://www.centrum.pucp.edu.pe)



EXECUTIVE EDUCATION

Nº **1** TOP **10**

en el Perú en Latinoamérica  
Financial Times 2018