

ALTA DIRECCIÓN

PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN

Gerencia Comercial B2B





Presentación

La digitalización ha modificado sustancialmente las reglas del juego en los negocios de empresa a empresa (B2B). La irrupción de las plataformas digitales ha empoderado a los compradores corporativos e industriales, permitiéndoles acceder muy fácilmente a información técnica y ofertas de proveedores remotos. En este contexto se hace necesario robustecer los conocimientos académicos de gestión comercial, con las nuevas herramientas y estrategias digitales disponibles que permiten afrontar adecuadamente los nuevos desafíos de este importante mercado.

Este programa se desarrolla en conjunto con B2B Sales & Networking Institute, organización privada que agrupa a exitosos ejecutivos de negocios que trabajan en las empresas B2B más reconocidas de Perú y se enfoca en la formación, capacitación y consultoría sobre estrategias de ventas de empresa a empresa, permitiendo brindar al mercado peruano un programa de capacitación comercial altamente diferenciado.



Dirigido a

Key Account Managers, Jefes de Ventas y Gerentes Comerciales enfocados en las transacciones de negocios B2B.



Objetivos

- Desarrollar estrategias comerciales de empresa a empresa que integren a todos los elementos de una organización.
- Identificar las tendencias de negociación basadas en táctica de comercialización B2B.
- Utilizar herramientas digitales impulsando las ventas enfocadas a empresas.
- Medir la efectividad de las estrategias B2B mediante el uso de herramientas financieras.

“El curso se enfoca en la formación, capacitación y consultoría sobre estrategias de ventas de empresa a empresa, permitiendo brindar al mercado peruano un programa de capacitación comercial altamente diferenciado”.

Contenido



20 Sesiones

Miércoles de 19:00
a 21:00 hrs.

Viernes de 19:00 a
21:00 hrs.

MÓDULO	FECHA	HORA	EXPOSITOR	CONTENIDO
1 y 2	Miércoles 30 de marzo y Viernes 01 de abril	19:00 – 21:00	Mauricio Solis Juan José Tirado Giancarlo Palacios	Situación actual y Tendencias del Mercado B2B <ul style="list-style-type: none">• Social selling• Marca personal• Networking estratégico• Casos de éxito
3 y 4	Miércoles 06 y Viernes 08 de abril	19:00 – 21:00	Carlos Alcántara Adrián Gerard Carlos Barrientos Giancarlo Palacios	Estrategias para entender el Mapa Decisor B2B <ul style="list-style-type: none">• B2B Corporativo• B2B Industrial• B2B Gobierno• Sesión de preguntas
5 y 6	Miércoles 13 y Miércoles 20 de abril	19:00 – 21:00	Guillermo Quiroga Persivale	Modelo de Negocios Canvas <ul style="list-style-type: none">• Taller modelo negocios canvas• Taller de negocios canvas• Ejercicio práctico

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.

Contenido



20 Sesiones

Miércoles de 19:00
a 21:00 hrs.

Viernes de 19:00 a
21:00 hrs.

MÓDULO	FECHA	HORA	EXPOSITOR	CONTENIDO
7 y 8	Viernes 22 y Miércoles 27 de abril	19:00 – 21:00	Galo Puente Alan Sablich Francisco Galdos Anduaga	Gestión Comercial por Procesos en el B2B <ul style="list-style-type: none">• Estructuración procesos de ventas B2B• Incorporación del CRM al proceso de ventas B2B• KPLs Modulares en ventas B2B• Sesión de preguntas
9 y 10	Viernes 29 de abril y Miércoles 04 de mayo	19:00 – 21:00	Juan O'brien	Midiendo Resultados Financieros en las Ventas B2B <ul style="list-style-type: none">• Como medir resultados financieros
11 y 12	Viernes 06 y Miércoles 11 de mayo	19:00 – 21:00	Mauricio Solis	LinkedIn aplicado a Negocios B2B <ul style="list-style-type: none">• Taller linkedin aplicado a negocios B2B
13 y 14	Viernes 13 y Miércoles 18 de mayo	19:00 – 21:00	Hans Beuermann	Rol Transformador del Nuevo Gerente Comercial B2B <ul style="list-style-type: none">• Rol transformador del nuevo gerente comercial B2B

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.

Contenido



20 Sesiones

Miércoles de 19:00
a 21:00 hrs.

Viernes de 19:00 a
21:00 hrs.

MÓDULO	FECHA	HORA	EXPOSITOR	CONTENIDO
15 y 16	Viernes 20 y Miércoles 25 de mayo	19:00 – 21:00	Miguel Figueroa Mauricio Bock Mauricio Robalino	Fomentando las Habilidades de Negociación Exitosa <ul style="list-style-type: none">• Lenguaje no verbal o corporal• Lenguaje asertivo• Estrategia de negociación• Role play
17 y 18	Viernes 27 de mayo y Miércoles 01 de junio	19:00 – 21:00	Galo Puento	Proceso de Ventas Consultivas B2B <ul style="list-style-type: none">• Proceso de ventas consultivas B2B
19 y 20	Viernes 03 y Miércoles 08 de junio	19:00 – 21:00	Mauricio Robalino	Estrategia para Comunicar Valor <ul style="list-style-type: none">• Estrategias para comunicar valor



Doble Certificación



Certificado CENTRUM PUCP

Programa de Certificación para la Gerencia Comercial B2B, otorgada por CENTRUM PUCP.

Certificado B2B Sales & Networking Institute

Certificado de Desarrollo de Habilidades Comerciales B2B, otorgado por B2B Sales & Networking Institute.



Clara Rosselló

Directora de Programas de Educación Ejecutiva

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.

Expositores



Alan Esteban Sablich Nairn

Gerente de Marketing desde el 2015. En el 2018 asume además el liderazgo de los Negocios Digitales de Ferreyros, liderando la transformación digital dentro de la empresa, con soluciones como ventas online, aplicaciones móviles, conectividad de equipos, inteligencia artificial, entre otros. Previamente se desempeñó como Gerente de Soporte Comercial desde el 2013, brindando soporte a las áreas de negocios en CRM e Inteligencia Comercial. Pevio a su incorporación a Ferreyros se desempeñó en cargos de liderazgo en diferentes empresas nacionales e internacionales, habiendo liderado las áreas de Estrategia Digital en Belcorp, Marketing Relacional y Digital en Ripley, CRM en General Electric Australia y Business Intelligence en Soluziona Perú y España, donde lideró varios proyectos de consultoría en diferentes países.



Carlos Ernesto Alcántara Calero

Egresado de la facultad de Ingeniería de Sistemas de la Universidad San Martín de Porres, excelente manejo de habilidades estratégicas en ventas, negociación y dirección de equipos comerciales B2B. Con amplia experiencia en el área Comercial Corporativa, clara orientación a la innovación y el desarrollo de nuevas verticales de negocio. Responsable del diseño e implementación de estrategias de comercialización B2B para los nuevos productos y servicios de valor agregado desarrollados por Visanet para el segmento corporativo y gobierno. Actualmente se desempeña como Head de Ventas Corporativas en Niubiz.



Cosme Mauricio Robalino Vásconez

Jefe de Caduceo Internacional para Perú y Director Gerente de RST S.A.C, Fue Gerente General de La Llave. Anteriormente, presidió la Junta Directiva de IBM Ecuador. Su experiencia incluye el desarrollo activo de negocios en Chile, Perú, Colombia, Ecuador y Venezuela. Fue Gerente General de IBM para Ecuador. Ha dirigido las siguientes organizaciones: la Cámara de Comercio Ecuatoriano-Americana, la Federación de Cámaras de Comercio Binacionales en Ecuador, la Corporación Ecuatoriana de Calidad Total, y se desempeñó como Vicepresidente de AACCLA y miembro directiva de Fe y Alegría de Ecuador. Es un orador principal frecuente en eventos internacionales y se ha desempeñado como profesor "pro bono" en varias universidades, enseñando en áreas como tecnología, negocios y ética, y también ha escrito artículos relacionados con estos temas.



Francisco Galdos Anduaga

Es gerente general de Novopan Perú y miembro del directorio del Consejo Empresarial Perú-Ecuador. Fue gerente general de CCR Perú, gerente general de ISM Brasil. Previamente trabajo por varios años en Coca-Cola Company ocupando varios cargos de creciente responsabilidad, llegando a ser gerente de Operaciones de Nuevos Productos para Perú-Bolivia-Paraguay y Uruguay. Francisco es ingeniero industrial por la Universidad de Lima y MBA por la Universidad Adolfo Ibáñez, de Chile En el plano deportivo, Francisco ha practicado escalada en roca y hielo por varios años. Ha participado activamente en triatlones (Distancia Ironman Completo y 70.3) y a terminado dos veces la maratón de Nueva York. Actualmente practica bicicleta de montaña y calistenia.



Galo Fernando Puente Viteri

Ejecutivo senior de negocios de empresa a empresa, orientado a la innovación y desarrollo de nuevos mercados en empresas nacionales y transnacionales latinoamericanas. Especializado en la implementación de procesos de venta consultiva, manejo de negocios por procesos (BPM) y uso de herramientas digitales para gestión (CRM/SS/IA) alineados al fomento de habilidades de alto rendimiento en los equipos comerciales B2B.



Giancarlo Pierre Palacios Sanchez

Especialista en Ventas, Marketing B2B y Networking Estratégico. Ha trabajado para el Grupo El Comercio, Grupo La República, Cámara de Comercio de Lima, Asociación de Exportadores, BCP, entre otras empresas de primer nivel. En todas estas organizaciones me desempeñe en funciones netamente comerciales (B2B). Actualmente es Director General de Business Nights Perú, la empresa que fomenta el networking para empresarios y profesionales más importante del país, esta plataforma ha llamado la atención de importantes speakers y empresarios a nivel nacional e internacional. Además, es Director General del B2B Sales & Networking Institute, el Instituto especializado en ventas y marketing B2B.



Hans Gunther Beuermann Mendoza

Cuenta con más de 10 años de experiencia en gestión 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.



Guillermo Quiroga Persivale

Abogado, MBA y Doctor en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Politécnica de Cataluña. Profesor Principal de Administración y consultor de empresas, con experiencia de más de 22 años en Universidades y en Postgrado, así como en Educación Ejecutiva, consultoría en temas de estrategia y organización. Así como, en innovación estratégica para diversas empresas de los sectores textil, logístico, construcción, cervecero, microfinanzas, hotelero, seguros, etc. Chair de Vistage para el grupo Trusted Advisors como asesor gerencial.





Juan José Tirado Gamarra

Con más de veinticinco años de experiencia, se desempeñó como Director en Ynnovadores, Coordinador de Carrera Ciencias Publicitarias, Marketing & Nuevas Tecnologías en el Instituto Peruano de Publicidad - IPP, Director Senior Consumer Engagement en LLYC, General General de LatinBrands, Vicepresidente de Carat Perú, CEO de Neu Perú, Vicepresidente de Negocios en FCBMayo afiliada a Draft FCB, Socio de Latina Communications Group, Consultor de Negocios Digitales en El Comercio y Director de Cuentas en Publicis Peru. Jurado, en varias ocasiones, de los premios EFFIE, donde también ganó premios por campañas en La Tinka, Dento y Telefónica. Actualmente dedica su tiempo a la enseñanza. Cuentas principales: Pilsen Callao, BBVA Continental, Alicorp, Kraft, Telefónica, Samsung, Red Bull, D'onofrio, Castrol, Intradevco, Mifarma, Divemotor (Mercedes Benz, Jeep, Dodge, Fiat), Inkafarma, McDonald's, Tekno, La Tinka.



Juan O'Brien Cáceres

Experiencia académica a nivel de Post Grado en el Perú, Colombia y España; áreas de Finanzas Corporativas, Mercado de Capitales e Ingeniería Financiera (desde el año 2004). Experiencia en consultoría en Planeamiento Estratégico en empresas del sector Público y Privado (desde el año 2005), en valorización de empresas, valorización de intangibles y planeamiento financiero. (desde el año 1996). En compra y venta de empresas y operaciones de venture capital. (desde el año 2006). Team Lead at Pontificia Universidad Católica del Perú. EdTech Entrepreneur. Profesor Distinguido CENTRUM PUCP. Director Empresas sector Servicio, Construcción y Energía. Principal tema de investigación actual es valorización de marcas y e intangibles.



Mauricio Bock

Mauricio Bock, de nacionalidad francesa, tiene una trayectoria profesional en más de 20 países. Es Presidente del Institute of Neurocoaching. Es Máster en Neuropsicología Univ. de Alcalá, España y Magíster en Ingeniería del Management. Univ. de Paris, Francia. Su primera formación en La Sorbonne fue de Filosofía, Retórica e Idiomas extranjeros aplicados. Es TEDx Speaker y Columnista Blogger en Gestión y otros medios de prensa. Ha sido docente en MBA para la Universidad del Pacífico, CENTRUM, Esan entre otras escuelas de negocios en liderazgo. Ha sido Gerente Corporativo para: Great Place to Work para Latinoamérica, Belcorp en Gestión del Talento, Gerente de RRHH en DHL y Yanacocha y Gerente de Manpower Professional. Co-fundador de Biialab. Es asesor, coach y estratega en campañas políticas presidenciales. Ha sido nombrado por Aldeas Infantiles como Asociado Ad Honorem y participa activamente en varias ONGs para ayudar a niños en condiciones vulnerables como Save the Children, Un día de Esperanza, Una Vida Una Historia en México.



Mauricio Solís

CEO & fundador de LNK Generadores de Demanda. Principal empresa especialista del Social Selling, Social Personal Branding y Social Buying en Perú y Latam. LNK es reconocido por sus servicios en marca empleadora, talleres de embajadores de la marca, administración y estrategias digitales en redes sociales (facebook, instagram, google y LinkedIn), conferencias y capacitaciones en el social selling. Con estudios en marketing y campañas publicitarias digitales de ESAN, licenciado en administración de empresas de UPC. Docente de Social Selling y Marca Personal Digital en Emprende Up de la Universidad del Pacífico y en la Escuela de Postgrado UPC respectivamente. Social selling expert y considerado por LinkedIn como uno de los principales especialistas de LATAM. Mauricio además es Honor member de CXLA Customer Experience Latam Association, la comunidad de experiencia de cliente más grande de habla hispana.



Miguel Enrique Figueroa Ingunza

Analista de Lenguaje No Verbal, Biólogo con especialización en el Comportamiento Humano y Neurocomunicación. Con maestría en Psicología del trabajo y las Organizaciones, Posgrado en Microexpresiones y lenguaje no verbal. CEO de La Neurona Reina, empresa dedicada al desarrollo de habilidades blandas, clima organizacional, trabajo en equipo y liderazgo. Ha publicado el libro “Rompe el miedo y habla en público. Secretos del lenguaje no verbal”. Catedrático en creatividad y Habla en público en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Conferencista internacional en temas de neurocomunicación, neuro-oratoria, storytelling y lenguaje no verbal. Ganador del Festival Internacional del Centro Cultural Peruano Británico “Cuéntamelo 2009”.



Inicio

30 de marzo de 2022

Duración y Horario

40 horas

Miércoles y Viernes de 19:00 a 21:00 horas

Modalidad

Online (clases en tiempo real)

Inversión

S/. 5,300

*Consulte la forma de pago y/o el financiamiento sin intereses con su asesora de capacitación.

*Consulte por los beneficios corporativos

Programa de Certificación en Gerencia Comercial B2B

En alianza con

B2B sales &
NETWORKING
INSTITUTE

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA

Informes:

+51 626 7100 | centruminformes@pucp.edu.pe
centrum.pucp.edu.pe



5 PALMES OF
EXCELLENCE

eduniversal
2017 Best Business Schools Ranking



FINANCIAL
TIMES

EXECUTIVE EDUCATION

Nº **1** TOP **10**

en el Perú en Latinoamérica
Financial Times 2018