



ESPECIALIZACIÓN

Dirección Comercial y Habilidades de Negocios



06 Diciembre 2022



03 Meses lectivos

Acerca del Programa



ESPECIALIZACIÓN

Dirección Comercial y Habilidades de Negocios



Modalidad Online: Clases en tiempo real

Los líderes comerciales necesitan herramientas para hacer frente al nuevo comportamiento del consumidor y reformular su propuesta de valor. Es importante señalar que las competencias directivas son importantes en la medida que fortalece la comunicación y el liderazgo con el equipo comercial. Más allá de tener habilidades técnicas, gracias a su experiencia profesional, el liderazgo y capacidad para trabajar en equipo son cualidades necesarias para obtener el mejor desempeño comercial. Se explorará una variedad de técnicas prácticas y marcos que se pueden utilizar para identificar oportunidades de innovación frente a la disrupción, evaluar la viabilidad de sus ideas y construir una estrategia competitiva para la implementación en el mundo real. Al finalizar, se irá con un plan de acción para mantener el desempeño a largo plazo en su organización.

DOS
instituciones

**líderes
unidas**

para
traerte
programas
de clase
mundial



Durante los últimos 20 años,
**formamos profesionales
y agentes de cambio** con
impacto positivo en la
sociedad.

**Somos la única escuela de
negocios en el Perú que
posee la Cuádruple Corona,**
que garantiza los estándares de
calidad educativa más altos del
mundo.



A 77 años de nuestra fundación,
formamos personas que sean
responsables de su propia vida
y **dispuestos al beneficio de
todos.**

Hacemos, de nuestros
estudiantes, personas íntegras,
visionarias, participativas,
talentosas, con **visión global y
espíritu emprendedor.**

Certificación con Componente Internacional



CENTRUM PUCP 🇵🇪

Programa de Especialización en Dirección
Comercial y Habilidades de Negocios



**Tecnológico
de Monterrey**



TEC DE MONTERREY 🇲🇪

Taller en Neurociencias aplicadas a Marketing y
Ventas



Objetivos

01

Identificar nuevas oportunidades de negocio
en un mercado cada vez más cambiante.

02

Definir una estrategia comercial con una
propuesta de valor que genera una ventaja
competitiva a la empresa.

03

Utilizar las nuevas tendencias tecnológicas
del mercado para una gestión comercial
exitosa.

04

Identificar sus formas de relacionamiento
con los clientes que permitan que la
propuesta de valor de la compañía continúe
siendo atractiva.

Dirigido a

Directores comerciales, directores de
ventas, Jefe de ventas, supervisores
comerciales, profesionales o ejecutivos con
más de 4 años de experiencia que ocupen
posiciones con responsabilidad en el área
comercial.

Stage Internacional



**Tecnológico
de Monterrey**

El Tecnológico de Monterrey, fundado en 1943, es una institución de carácter privado, sin fines de lucro, y comprometida con la calidad de la educación superior en México.

#1

México

Universidad
Privada

(QS World University 2021)

#28

Worldwide

Universidad
Privada

(QS World University 2021)

#155

Worldwide

Universidad

(QS World University 2021)

4^o

año
consecutivo

Top 200

(QS World University 2021)



“Generamos experiencias
educativas capaces de
transformar vidas”

Tecnológico de Monterrey

México

Ruta de Apendizaje



Planificación Orientada a la Dirección Comercial

Este curso teórico-práctico tiene como finalidad analizar cómo la planificación es una actividad que contribuye a realizar una fijación de objetivos, análisis situacional y desarrollar estrategias para llevar a resultado esperado.

- Análisis del entorno, mercado y cliente.
- Análisis del portafolio del cliente.
- Estrategias de crecimiento.
- Definición de la Estrategia y Propuesta de valor.
- Customer experience y la Gestión de Canales Digitales.
- Estrategias omnichann & ecommerce.
- Innovación, competencia y estrategia de océano azul.

Organización para los Buenos Negocios



Este curso teórico-práctico tiene como finalidad analizar cómo el diseño de la estructura comercial tiene mucha importancia, porque se estandariza el proceso de ventas y la posibilidad de realizar una retroalimentación.

- Estructura comercial.
- Procesos de ventas multicanales.
- Estructura comercial.
- Gestión de KA.
- Social Selling.
- Digitalización del punto de venta.
- B2B Digital Sales.





Evaluación de Proyectos Comerciales

Este curso teórico-práctico tiene como finalidad analizar como una evaluación de las técnicas de ventas utilizada por los equipos comerciales requiere de un análisis previo que corrobore si está alineada a la estrategia de negocio. Una forma de realizar la evaluación al equipo es usar un funnel o embudo de ventas, cuyo objetivo es planificar, convertir y conseguir maximizar la productividad de las ventas.

- Análisis del rendimiento de equipos comerciales.
- Funnel de ventas y Métricas.
- Cuadros de mando comercial.
- Analytics para la toma de decisiones.
- Métricas para el negocio digital.

Habilidades Directivas para los Buenos Negocios



Este curso teórico-práctico tiene como finalidad analizar cómo las Habilidades Directivas brinda al participante competencias que le permitan gestionar adecuadamente a sus equipos de trabajo y otras áreas del negocio.

- Management 3.0: un nuevo modelo de Liderazgo y Gestión.
- La tecnología en la gestión de la fuerza de ventas.
- Transformación de las organizaciones, gestión del cambio y resiliencia.
- Dirección de los equipos comerciales.
- Inteligencia Emocional para la fuerza de ventas.
- Negociaciones y gestión de Influencers.
- Gestión y desarrollo de equipos comerciales online.
- Coaching por resultados.





Taller: Neurociencias aplicadas a Marketing y Ventas

TEC de Monterrey 

Relacionar la nueva tendencia de las neurociencias con el mundo de las ventas y marketing, y permita al participante conocer al consumidor desde un aspecto más profundo y con mayor efectividad.

Tema 1.- Introducción a las neurociencias: avances del cerebro y neuroanatomía básica

- Los mecanismos de la mente
- El nuevo paradigma de la neurociencia y biología en el mundo de los negocios.

Tema 2.- Neuroventas: aplicaciones a los negocios

- ¿Qué son las neuroventas?: beneficios y aplicaciones.
- La venta emocional y su impacto en la actualidad.
- Últimos avances en neuroventas.

Tema 3.- Magic Neuro-marketing

- La magia de la atención.
- Los pasos para generar magia en los negocios.
- El concepto del Marketing 5.0: "Tecnología para la humanidad"



Plana Docente

Nuestros
profesores se
distinguen por
**su excelencia
académica,
trayectoria
internacional y
alta expertise**
en sus
respectivos
campos de
acción.



Alex Henry
Llaque Sánchez

Doctor en Ciencias Administrativas en la UNMSM, Magíster en Finanzas en la UNT, Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial en la UINI, Ing. Químico en la UNMSM. Cuenta con estudios de postgrado en Marketing en ESAN, Recursos Humanos, Coaching y Consultoría en UPRP, Docencia Universitaria en UAP, Edex Ejecutivo en CENTRUM. Profesional con más de veinte años de experiencia en marketing, ventas, promoción, gestión comercial, capacitación y entrenamiento comercial. Actualmente se desempeña como Profesor – Investigador en CENTRUM. Anteriormente trabajo en el periodo del 2015 al 2017 como Gerente de Soporte Comercial en CrediScotia Financiera reportando a la VP de Negocios y liderando el área de Estrategia de Negocios, Disciplinas y Tácticas de Ventas.



Juan Carlos
García Antúnez De Mayolo

Magíster en Administración por la Universidad ESAN, Perú. Bachiller en Ingeniería Industrial, Universidad de Lima, Perú. En relación a su experiencia profesional, se ha desempeñado como Gerente Comercial en Liderman Soluciones Tecnológicas, Gerente de División en Tecnofast, Director Comercial en Unimpro, Gerente de Proyectos en Redondos, Gerente Agencia en Rímac Seguros, entre otros. Actualmente se desempeña como Socio & Gerente General en Abi Tecnología S.A.C y Socio & Director Comercial en Grupo Merchandising & Design S.A.C. Cuenta con experiencia docente en la Universidad de Piura y en ISIL. Actualmente, es Socio y Gerente General en Abi Tecnología S.A.C., Socio y Director Comercial en Grupo Merchandising & Design S.A.C., y Profesor Tiempo Parcial del Departamento Académico de Posgrado en Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

**GE****German Rafael
Eguiguren**

Licenciado en Marketing, con estudios de postgrado de MBA con mención en finanzas por la Universidad Internacional SEK del Ecuador. Certificado como Green Belt Lean Six Sigma por Xerox Corporation, donde realizó proyectos de mejoramiento de procesos y generación de ingresos. Certificado como coach en Diagnósticos de Cultura Organizacional de Valores por el Barrett Value Center de Inglaterra, siendo unos de los pocos consultores en esta metodología en Perú. Además, es coach profesional en RedtoBlue (Performance Under Pressure) de Gazing Performance Systems de Inglaterra, metodología enfocada en desempeño bajo presión y mindset. En relación a su experiencia profesional, se ha desempeñado como Ejecutivo senior en diversas empresas de servicios de tecnologías de la información y transportes, tanto en Perú como en otros países de Latinoamérica durante los últimos 20 años. En la actualidad, se desempeña como Senior Managing Partner en Back to Basics Worldwide para Perú, Ecuador y EEUU, es también Profesor en UPC en pregrado de Negocios Internacionales. Asesor de Tesis de titulación, Revisor Metodológico y Jurado.

LB**Edgard Germán
Espinoza Fuentes**

Gerente de Operaciones y de Calidad en LEE HECHT HARRISON / DBM. Experiencia profesional de 20 años como consultor de Procesos, Recursos Humanos, Proyectos de Mejora Operativa y Desarrollo del Talento. Ha desarrollado Consultoría de Procesos, Mejora Operativa y Desarrollo de Competencias, liderando proyectos en Gildemeister y Resersur (Automotriz), Calatel (Servicios), Agroklinge (Agroindustria), Montana y CUSA (Comercial) y Atlanta (Transporte). Trabajo en LONDON CONSULTING GROUP, como Consultor de Recursos Humanos y Gestión del Cambio y como Coach y Capacitador Multinivel. Lideró procesos de Cambio, gestión del Clima Laboral y consolidación de Cultura Organizacional en Interbank (Perú), Banco Pichincha (Colombia), Crecoscorp (Ecuador) y Comercial Santadreu (México). Es Licenciado en Administración de Empresas de la UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTA MARÍA, Master en Dirección Comercial y Marketing IE Business School y tiene un MBA, con especialidad en Recursos Humanos en ESAN.

Centrum PUCP podrá efectuar cambios en la malla, secuencia de los cursos o profesores, de acuerdo a su política de mejora continua. Cualquier eventual cambio en la programación les será comunicado oportunamente.

Inicio

06 de diciembre 2022

Duración y Horario

3 meses lectivos - 88 horas

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

Modalidad

Online (clases en tiempo real)

Inversión

S/. 5,500

La inversión **incluye:**

- Emisión del certificado por Centrum PUCP y TEC de Monterrey
- Materiales académicos

La inversión **no incluye:**

- Emisión de otros certificados (participación, constancia de notas, mallas académicas, etc.)

Informes:

✉ executive.centrum@pucp.edu.pe

🌐 www.centrum.pucp.edu.pe

ESPECIALIZACIÓN

Dirección Comercial y Habilidades de Negocios



CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA