

DIPLOMATURA

Dirección de Ventas



Centrum PUCP
Executive Education
ahora en regiones



29 Abril 2024



05 Meses lectivos

Lifelong Learning



Acerca del Programa



DIPLOMATURA

Dirección de Ventas

 **Modalidad Online:** Clases en tiempo real

La Diplomatura de Estudio en Dirección de Ventas busca atender la creciente demanda de las empresas en las ciudades del interior del país por contar con profesionales capaces de diseñar e implementar estrategias efectivas de ventas.

Certificación



Centrum PUCP 

Diplomatura de Estudio en Dirección de Ventas



Objetivos

01

Analizar situaciones complejas en el área comercial y diseñar adecuadamente estrategias de venta.

02

Planificar y desarrollar negociaciones con el enfoque ganar - ganar.

03

Aplicar herramientas para capacitar, motivar y dirigir un equipo de ventas con enfoque al logro de resultados.

Contenido del Programa

1

Estrategias, Planes e Indicadores de Ventas

Al finalizar el curso el participante podrá elaborar planes de ventas, diseñar estrategias e indicadores de ventas. Desarrollará análisis de situación, identificando fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de su operación de ventas, para luego plantear objetivos y diseñar objetivos e indicadores, así como estrategias de ventas para la captación, atención y retención de clientes.

Sesión 1-2

- Estrategia del negocio y estrategia comercial

Sesión 3-4

- El plan de ventas

Sesión 5-6

- Formulación de objetivos, indicadores y metas de un plan de ventas

Sesión 7-8

- Programación de actividades del plan de ventas

Sesión 9-10

- Gestión y evaluación del desempeño de vendedores

Sesión 11-12

- Control de gestión de un plan de ventas usando indicadores de gestión

Sesión 13-14

- Taller: Control de Gestión usando indicadores de gestión (cont.)
- Exposiciones Finales del Plan de Ventas a cargo de los Grupos

Sesión 15-16

- Exposiciones Finales del Plan de Ventas a cargo de los Grupos (cont.)

2

Capacitación y Motivación de Representantes Comerciales

El curso permite al participante identificar necesidades de capacitación en su personal y plantear las estrategias para cerrar las brechas mediante los distintos métodos de entrenamiento. Se analizarán las ventajas y desventajas de cada metodología de capacitación para representantes comerciales, así como el rol formador que debe desempeñar todo líder de un equipo de ventas.

Sesión 1-2

- El colectivo fuerza de ventas y el vendedor individual

Sesión 3-4

- Metodología de la formación de vendedores

Sesión 5-6

- Contenido de la formación de vendedores

Sesión 7-8

- El proceso de venta y sus partes
- Las comunicaciones con los clientes

Sesión 9-10

- Establecimiento de Indicadores de gestión
- El control y seguimiento de los vendedores
- Detección de necesidades de entrenamiento

Sesión 11-12

- Expectativas que debe cubrir un gerente
- Rol del supervisor como gerente y como Coach

3

Coaching y Presentaciones para la Fuerza de Ventas

El curso brinda al participante los lineamientos para desarrollar procesos de mejora en los representantes comerciales a partir de la identificación de las fortalezas de las personas, sobre la base de procesos diálogo y soporte para la reflexión y el autodescubrimiento de cursos de acción para la mejora profesional.

Sesión 1-2 • Autoconocimiento y Desarrollo Personal

Sesión 3-4 • El Coaching como herramienta de Desarrollo

Sesión 5-6 • Creencias y Percepciones

Sesión 7-8 • El Proceso de Coaching

Sesión 9-10 • Coaching y gestión de Equipos

Sesión 11-12 • La reducción de las brechas: El Plan de Acción

Sesión 13-14 • Presentaciones Profesionales: La ciencia de vender I

Sesión 15-16 • Presentaciones Profesionales: La ciencia de vender II

4

Negociaciones Profesionales

Al finalizar el curso los participantes podrán planificar y desarrollar negociaciones con enfoque ganar-ganar, identificar elementos de valor en una negociación, así como reconocer los diversos estilos empleados por los negociadores.

Sesión 1-2 • Introducción y Terminologías Relevantes en la Negociación Profesional

Sesión 3-4 • Tipologías y Bases en la Negociación Profesional

Sesión 5-6 • Bases para la Negociación Profesional II

Sesión 7-8 • Etapas de la Negociación Profesional

Sesión 9-10 • Etapas de la Negociación Profesional II

Sesión 11-12 • Técnicas Aplicables en una Negociación Profesional Exitosa

Sesión 13-14 • Psicología Aplicada a la Negociación Profesional y al Manejo de Conflictos

Sesión 15-16 • Discusión y Análisis de Casos

Gestión de Cuentas Claves y Fidelización de Clientes

Al finalizar el curso el participante podrá identificar cuentas claves, así como diseñar estrategias específicas para este importante grupo de clientes. El curso enfatiza la orientación a la venta consultiva con propuestas a la medida del cliente y orientadas netamente a beneficios.

- Sesión 1-2**
- Importancia del concepto
 - Afianzamiento de conceptos
 - Que es una cuenta clave?

- Sesión 3-4**
- Key Account Manager:
 - Objetivo principal
 - Gestionar la información
 - Gestionar relaciones
 - Gestionar el negocio
 - Gestionar el proyecto y el equipo

- Sesión 5-6**
- Oferta de empleo
 - Cualidades de un account manager
 - Las apariencias importan
 - Cuáles son las responsabilidades de un KAM
 - Sabemos que funciones debe de tener un buen KAM

- Sesión 7-8**
- Conocimiento del KAM
 - Del producto
 - Del producto competidor
 - Del proceso de fabricación
 - KAM: Entre los mejores reconocidos por la empresa
 - El área de ventas
 - El retail manager

- Sesión 9-10**
- Gestión de cuentas claves... opinión de un experto
 - Diferentes niveles de KAM
 - Exploratorio
 - Básico
 - Co-operativo
 - Interdependiente
 - Integrado

- Sesión 11-12**
- Como definir el nivel actual de relación con el cliente?
 - Para que sirve fidelizar?
 - Que es la fidelización de clientes y porque es importante?
 - Como retener y fidelizar a tus clientes?

- Sesión 13-14**
- Estrategias para mejorar la fidelización de clientes

- Sesión 15-16**
- Pequeños trucos para fidelizar clientes
 - Diez ideas para fidelizarlos
 - Consideraciones finales y exposición de trabajo aplicativo



Inicio

29 de abril 2024

Duración y Horario

5 meses lectivos / 120 horas

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

Modalidad

Online (clases en tiempo real)

Inversión Regular

S/. 8,500

La inversión **incluye:**

- Emisión del certificado por Centrum PUCP
- Materiales académicos

La inversión **no incluye:**

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

MATRICÚLATE AQUÍ

Informes:

✉ executive.centrum@pucp.edu.pe

🌐 www.centrum.pucp.edu.pe

Executive
Education

DIPLOMATURA

Dirección de Ventas



CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA