

CURSO CORTO EDEX

Estrategias de Ventas Efectivas: un paso adelante de la competencia



ELIGE DECIDE EMPIEZA

 **Inicio:**
Viernes 25 de
Julio

 **Frecuencia:**
Semanal

 **Horario:**
19:00 - 22:30

 **Modalidad:**
Clases en tiempo
real

¿Qué es un EdEx?

Son cursos diseñados para, en corto tiempo, fortalecer tus conocimientos en aspectos vitales de toda gestión empresarial.

Ventajas



Ocho semanas de aprendizaje intensivo en frecuencia semanal, con clases dictadas una vez por semana.



Diversidad temática con cinco áreas de especialización e inicios durante todo el transcurso del año.



Seguimiento de clases y envío de material académico a través de la plataforma de aprendizaje Canvas.



Asistencia personalizada y acompañamiento académico constante a lo largo de todo el programa.



Las clases son impartidas en tiempo real en la plataforma ZOOM, lo cual te permitirá intervenir y absolver dudas.



Opción de Certificación Progresiva para convalidar hasta una Diplomatura de Estudios, de acuerdo a tu avance académico.



Descripción del Programa

El curso proporciona a los participantes una visión integral y práctica de las principales variables, procesos y decisiones que un gerente de ventas debe dominar. En el curso se desarrollan temas relacionados con el mercado, los clientes, la competencia y estrategias de ventas que contribuyan eficazmente con el logro de los objetivos de ventas.

El curso parte desde el análisis de los factores que influyen en la efectividad de la fuerza de venta considerando la perspectiva de un gerente de ventas de una organización que opera en entornos complejos. También se brindan las herramientas para realizar un pronóstico que permita planificar las ventas.

Objetivo

Desarrollar estrategias para rentabilizar el negocio desde la función de ventas.

Dirigido a

Profesionales que requieren fortalecer sus competencias gerenciales y técnicas en dirección de ventas de servicios y bienes, en los sectores industrial, organizacional y de consumo.

Ruta de Aprendizaje

SESIÓN 1 y 2

Viernes 25 de Julio

Smart Sales en el Marketing 6.0

- Conoce cómo lo que vendes conecta con el propósito de tu empresa.
- Aprende a presentar tu propuesta de valor con fuerza y sentido.
- Principios del Marketing 6.0
- Te entregamos tu primer Kit de Herramientas Smart Sales (IA): recursos para conocer mejor tu producto, tu cliente y tus objetivos de venta.

SESIÓN 3 y 4

Viernes 01 de Agosto

Customer Digital Twin: Tu Cliente como Agente IA

- Customer Digital Twin: Tu Cliente como Agente IA
- Aprende a identificar los distintos tipos de clientes con ayuda de la IA.
- Descubre qué decir y cómo decirlo según el perfil del comprador.
- Usa el funnel de ventas como una brújula diaria para no perder oportunidades.

SESIÓN 5 y 6

Viernes 08 de Agosto

Guión de Ventas Inteligente

- Guión de Ventas Inteligente
- Construye paso a paso tu guion de ventas personalizado con IA.
- Aprende a manejar preguntas difíciles y cerrar con seguridad.
- Crea tus propias fichas de producto y respuestas clave para usar en cada visita, llamada o demo.

SESIÓN 7 y 8

Viernes 15 de
Agosto

De Cliente a Fan: Principios del Diseño de Experiencias de Compra

- Aprende a crear momentos de venta memorables.
- Aplica técnicas sencillas para que el cliente te recuerde y te recomiende.
- Usa herramientas de IA para identificar lo que más valoran tus compradores.

SESIÓN 9 y 10

Miércoles 20 de
Agosto

Los números de ventas, ¿Cómo ganar lo que quieres ganar?

- Entiende tus metas de venta y cómo llegar a ellas.
- Aprende a prever tus ingresos y a ajustar tu ritmo de ventas.
- Mejora tu desempeño, optimizando tiempos y recursos.

SESIÓN 11 y 12

Miércoles 27 de
Agosto

Potencia Tu Perfil de Vendedor con Multiplicity®

- Descubre tus fortalezas y lo que puedes mejorar como vendedor.
- Aprende técnicas de comunicación, persuasión y escucha activa.
- Llévate herramientas de IA para medir tu avance y recibir recomendaciones personalizadas.

SESIÓN 13 y 14

Miércoles 03 de
Septiembre

Liderazgo basado en servicio

- El liderazgo como servicio.
- Inspiración, influencia positiva y trascendencia.
- Ejercicio de la disciplina.
- Voz del líder, sus consecuencias e implicaciones.

SESIÓN 15 y 16

Miércoles 10 de
Septiembre

Plan de Ventas Inteligente

- Presentaciones del trabajo aplicativo final.

Centrum PUCP podrá efectuar cambios en la malla, de acuerdo a su política de mejora continua. La inauguración del programa se realizará siempre y cuando se alcance el quórum establecido por la Escuela. Centrum PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas. Iniciadas las clases, la participación es personal e intransferible.

Docentes del Programa

Manuel Gómez Buroz

Magister en Administración, Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA), Venezuela. Licenciado en Gerencia de Recursos Humanos, Universidad de Oriente, Venezuela. Certificado en Coaching Organizacional en el Instituto de Estudios Superiores Administración (IESA), Venezuela. Facilitador Organizacional de Aprendizaje Certificado en Aprendizaje Acelerado. En relación a su experiencia profesional, se ha desempeñado como VP de HR en Hangertips para LATAM.

Director de la Universidad Corporativa del Grupo BECO & Co. Profesor de Educación Ejecutiva del IESA en Caracas y Panamá. Consultor académico para Learnity, educación en línea. Columnista de opinión para Caraota Digital y autor de diversos artículos para la revista Debates IESA. Actualmente es Profesor en Centrum PUCP (Educación Ejecutiva).



Inicio:

Viernes 25 de julio



Frecuencia:

Semanal



Duración:

08 semanas



Modalidad:

Clases en tiempo real



Horario:

19:00 - 22:30



Inversión soles:

S/ 1900

Información y descuentos

✉ executive.centrum@pucp.edu.pe



EXECUTIVE
EDUCATION
2025 RANKING

N°1
EN PERÚ

N°6
EN LATAM

N°29
EN EL MUNDO



unicon

CONSORTIUM FOR UNIVERSITY-BASED
EXECUTIVE EDUCATION

Centrum PUCP, miembro de UNICON,
entre las Top 100 referentes en
Educación Ejecutiva a nivel mundial.

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA



5 PALMES OF
EXCELLENCE

eduniversal
2017 Best Business Schools Ranking