

PROGRAMA DE
ESPECIALIZACIÓN

Chief Commercial Officer

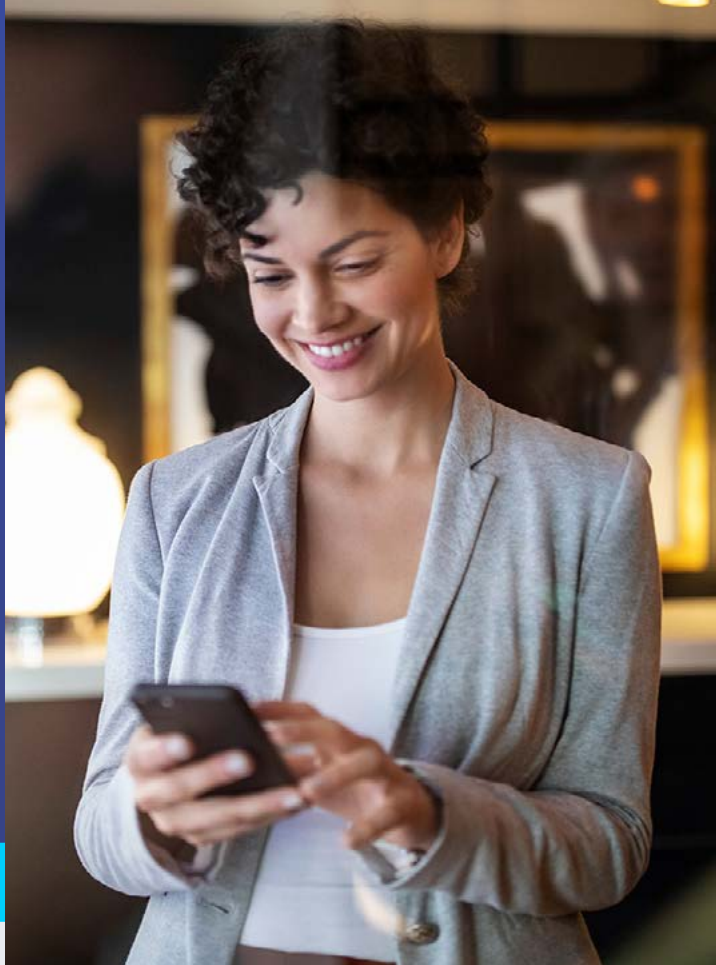


21 Agosto 2025



03 Meses lectivos

Acerca del Programa



PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN

Chief Commercial Officer



Modalidad Online: Clases en tiempo real

En la era actual, donde la competencia es feroz y los mercados evolucionan rápidamente, el liderazgo comercial estratégico es fundamental para el éxito de cualquier organización. El Programa de Especialización en Chief Commercial Officer (CCO) de Centrum PUCP Business School está diseñado para formar líderes visionarios capaces de impulsar el crecimiento comercial sostenible, anticipar tendencias del mercado y optimizar la experiencia del cliente. Este programa de vanguardia combina conocimientos avanzados en marketing estratégico, gestión de marca, inteligencia comercial, estrategias de ventas y liderazgo de equipos comerciales. Los participantes adquirirán las habilidades necesarias para desarrollar estrategias comerciales innovadoras, crear propuestas de valor diferenciadoras, aprovechar la inteligencia de datos para la toma de decisiones informadas y liderar equipos de alto rendimiento centrados en el cliente.

Certificación



CENTRUM PUCP 

Programa de Especialización en Chief
Commercial Officer



Objetivos

01

Implementa planes que maximicen el rendimiento comercial de la empresa para tomar decisiones informadas y adaptar las estrategias a diferentes contextos y desafíos del mercado.

02

Gestiona técnicas de motivación, desarrollo de talento y gestión del desempeño para liderar equipos de alto rendimiento.

03

Implementa tecnologías avanzadas para mejorar la experiencia del cliente, optimizar procesos comerciales y aumentar la eficiencia operativa

Contenido del Programa



Marketing Estratégico y Desarrollo de Productos

Este curso de naturaleza teórico-práctico se enfoca en el desarrollo de estrategias de marketing efectivas y la creación de productos y servicios innovadores que generen valor para los clientes. Se abordarán temas como el análisis del entorno competitivo, la segmentación de mercados, el posicionamiento de marca, el diseño de propuestas de valor diferenciadoras y la gestión del ciclo de vida del producto.

Gestión de Marca y Experiencia del Cliente

Este curso de naturaleza teórico-práctico permitirá a los participantes aprenderán estrategias para construir y gestionar marcas sólidas y memorables, así como para optimizar la experiencia del cliente en todos los puntos de contacto. Se abordarán temas como el posicionamiento de marca, la identidad visual, la comunicación de marca, la gestión de la reputación en línea y las estrategias para fomentar la lealtad y la recomendación de los clientes. Además, se explorarán herramientas y técnicas para mapear y mejorar el customer journey.



Inteligencia Comercial y Análisis de Mercado

Este curso de naturaleza teórico-práctico se centra en el uso de herramientas de inteligencia comercial y análisis de datos para la toma de decisiones informadas en el ámbito comercial. Se abordarán temas como la recopilación y análisis de datos de mercado, la identificación de tendencias y oportunidades, el uso de técnicas de minería de datos y análisis predictivo, y la interpretación de resultados para la generación de insights estratégicos. Además, se explorará el uso de herramientas de business intelligence y visualización de datos.



Estrategias Comerciales y Planificación de Ventas

Este curso de naturaleza teórico-práctico tiene como finalidad diseñar e implementar estrategias comerciales efectivas y planes de ventas alineados con los objetivos organizacionales. Se abordarán temas como la definición de objetivos comerciales, la asignación de recursos, la gestión de canales de venta, la planificación de campañas y promociones, y la medición del desempeño comercial. Además, se explorarán técnicas para la gestión de proyectos y la gestión del cambio en entornos comerciales dinámicos.



Liderazgo de Equipos Comerciales de Alto Rendimiento

Este curso de naturaleza teórico-práctico se enfoca en el desarrollo de habilidades de liderazgo para gestionar equipos comerciales de alto rendimiento. Se abordarán temas como el liderazgo situacional, la motivación de equipos, la gestión del talento comercial, la comunicación efectiva, la resolución de conflictos y la creación de una cultura centrada en el cliente. Además, se explorarán estrategias para fomentar la innovación, la colaboración y el trabajo en equipo en entornos comerciales altamente competitivos.

Innovación y Transformación Comercial

Este curso de naturaleza teórico-práctico tiene como finalidad impulsar la innovación y la transformación comercial en sus organizaciones. Se abordarán temas como la identificación de oportunidades de innovación, el desarrollo de modelos de negocio disruptivos, la gestión del cambio en entornos comerciales, la adopción de tecnologías emergentes y la creación de una cultura de innovación. Además, se explorarán estrategias para fomentar la experimentación, la agilidad y la adaptabilidad en los equipos comerciales.



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.



**Executive
Education**
C-LEVEL

Inicio

21 de Agosto 2025

Horario

De 07:00 - 10:30 p.m.

Frecuencia

Martes y Jueves (dos veces por semana)

Horas de dictado

72 horas

Duración

3 meses lectivos aproximadamente

Modalidad

Online (clases en tiempo real)

Inversión

S/. 5,500*

Consulta por nuestras promociones de preventa y descuentos corporativos

**Para el financiamiento directo otorgado por Centrum PUCP, los participantes y sus respectivos avales deberán suscribir letras de cambio electrónicas como requisito indispensable para estar matriculado en el programa o curso académico escogido.*

Informes:

✉ executive.centrum@pucp.edu.pe

🌐 www.centrum.pucp.edu.pe

PROGRAMA DE
ESPECIALIZACIÓN

Chief Commercial Officer



CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA