

DIPLOMATURA DE ESTUDIO

Dirección de Ventas



Inicio
29 de abril
2026



Duración
5 meses
lectivos



Modalidad
Online en
tiempo real

Somos una Escuela de Negocios
referente en el mundo y la
**primera en el Perú con 4 Acreditaciones
a la Excelencia Académica**

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA



Según el último Ranking del Financial Times 2025.
(La publicación de negocios más respetada a nivel global)



**EXECUTIVE
EDUCATION
2025 RANKING**



Prepárate para liderar equipos de ventas de alto desempeño y generar crecimiento sostenible en mercados cada vez más competitivos

Esta diplomatura brinda una formación integral en dirección de ventas, orientada a profesionales que lideran o aspiran a liderar áreas comerciales con responsabilidad sobre resultados, equipos y crecimiento del negocio. El participante desarrollará una visión estratégica de la función comercial, fortaleciendo su capacidad para diseñar planes de ventas alineados a la estrategia corporativa, gestionar indicadores clave de desempeño, liderar y desarrollar equipos de alto rendimiento, conducir negociaciones complejas y gestionar cuentas estratégicas con un enfoque consultivo y de largo plazo.



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.

CERTIFICADO

Diplomatura de Estudio en Dirección
de Ventas **por Centrum PUCP**



CONTENIDO DEL PROGRAMA

01 ESTRATEGIAS, PLANES E INDICADORES DE VENTAS

Aprende a estructurar planes de ventas sólidos y orientados a resultados. Este curso te permitirá analizar tu situación comercial, definir objetivos claros y diseñar estrategias e indicadores que impulsen la captación, retención y crecimiento sostenido 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 el 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 - 16:

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

02 CAPACITACIÓN Y MOTIVACIÓN DE REPRESENTANTES COMERCIALES

Desarrolla equipos de ventas más comprometidos y efectivos. Aprenderás a identificar brechas de desempeño, elegir los métodos de capacitación más adecuados y fortalecer la motivación desde una mirada humana, alineando las aspiraciones del equipo con los objetivos del negocio.

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

Sesión 13 - 14:

- Manejo de reuniones individuales y grupales

Sesión 15 - 16:

- Presentación de Trabajos Finales

03_COACHING Y PRESENTACIONES PARA LA FUERZA DE VENTAS

Potencia el desempeño comercial a través del coaching y la comunicación persuasiva. Este curso te ayudará a acompañar el desarrollo de tu equipo y a diseñar presentaciones de alto impacto, enfocadas en beneficios, credibilidad y valor para el cliente.

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

04_NEGOCIACIONES PROFESIONALES

Fortalece tus habilidades para negociar con enfoque estratégico y colaborativo. Aprenderás a planificar negociaciones, identificar variables de valor y manejar distintos estilos de negociación para lograr acuerdos ganar-ganar y relaciones comerciales sostenibles.

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

05_GESTIÓN DE CUENTAS CLAVES Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

Gestiona estratégicamente a tus clientes más valiosos. Este curso te permitirá diseñar propuestas consultivas, construir relaciones de largo plazo y desarrollar planes de fidelización efectivos, orientados a maximizar el valor de la cartera y la lealtad del cliente.

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?
- ¿Qué 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

FORMACIÓN GUIADA POR EXPERTOS



Cristopher Manuel Fiestas Borrero

Team Lead SDR Outbound y MOFU en Buk y fundador de la consultora comercial Directifive.

Magíster en Dirección de Empresas por Centrum PUCP, con experiencia en liderazgo comercial, ventas y marketing digital. Ha liderado estrategias de crecimiento en startups tecnológicas como Buk, Aira y Ubanku, y se desempeñó en roles clave como Team Lead SDR y Key Account Manager.



Jorge Armando Rubiños Montero

Gerente de Cuentas en Arellano Marketing, consultor independiente y docente de Posgrado en la PUCP.

El profesor Rubiños es Magíster en Administración Estratégica y Máster en Liderazgo por EADA, con una sólida especialización en gestión comercial. Ha liderado cuentas clave y proyectos estratégicos en Arellano Marketing, Telefónica del Perú y otras organizaciones de alto impacto.



Rocío Carolina Rubio Godines

Coordinadora de Comunicaciones en Arca Continental, docente en CENTRUM PUCP y Directora de Maestría en la UTPL.

MBA por CENTRUM PUCP y Máster en Innovación y Sostenibilidad por EADA Business School de Barcelona, con más de 10 años de experiencia liderando estrategias de comunicación, reputación e innovación corporativa. Ha liderado proyectos de alto impacto como campañas de comunicación 360°, transformación digital y fortalecimiento del posicionamiento institucional a nivel nacional.





Edgard Germán Espinoza Fuentes

Consultor de outplacement y Coach Ejecutivo en LHH.

Licenciado en Administración de Empresas y MBA por ESAN. Consultor en Desarrollo Humano y Gestión del Cambio con más de 14 años de experiencia en London Consulting Group en América Latina. Ha sido Gerente de Operaciones y Calidad en LHH DBM Perú y es docente en la PUCP, GERENS e IPP.



Francisco Adolfo Dumler Cuya

Docente CENTRUM

Administrador de empresas con sólida trayectoria en dirección estratégica, liderazgo y negociación. Ha ocupado altos cargos como Ministro de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú, Gerente General de FONCODES y miembro del Directorio del Fondo MIVIVIENDA S.A.



DIPLOMATURA DE ESTUDIO

Dirección de Ventas



**Executive
Education**

Inicio

29 de abril 2026

Duración y Horario

5 meses lectivos / 120 horas

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

Modalidad

Online en tiempo real

Inversión

S/. 8,500

*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.

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.)

INFORMES:

✉ executive.centrum@pucp.edu.pe

🌐 centrum.pucp.edu.pe



CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA