

CURSO CORTO EDEX

Gestión y Supervisión de Equipos Comerciales



ELIGE DECIDE EMPIEZA

 **Inicio:** Lunes 24
de Agosto

 **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



20 horas 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 programa de capacitación para el puesto de supervisor comercial estratégico tiene como objetivo principal fortalecer las competencias de liderazgo, ventas, coaching y optimización de recursos, lo que permitirá al participante guiar a su equipo hacia el cumplimiento sostenible de las metas de venta y presentar soluciones reales de mejora ante la dirección del negocio. El programa está diseñado para ser flexible y adaptable a las necesidades específicas de cada participante, considerando su experiencia previa y su ritmo de aprendizaje. Se utilizarán metodologías activas que fomenten la participación y el aprendizaje por experiencia, a través de casos prácticos, simulaciones y ejercicios de role playing. El programa se evaluará de manera continua a lo largo de su desarrollo, utilizando diferentes instrumentos de evaluación que permitan medir el impacto y la efectividad de las actividades realizadas.



Objetivo

Asumir el rol de supervisor comercial estratégico mediante la aplicación de herramientas de liderazgo, sales coaching y optimización de recursos, lo que le permitirá guiar a su equipo hacia el cumplimiento sostenible de las metas de venta y presentar soluciones reales de mejora ante la dirección del negocio.



Dirigido a

Supervisores, coordinadores, jefes y profesionales del área comercial que buscan fortalecer sus competencias para liderar, motivar y gestionar equipos de ventas orientados al logro de resultados. También está dirigido a ejecutivos comerciales y emprendedores que desean desarrollar habilidades de supervisión y liderazgo comercial.

Ruta de Aprendizaje

SESIÓN 1 y 2

Lunes 24
de Agosto

Liderazgo en acción: El rol del supervisor comercial, coaching y gestión de equipo

- La transición de vendedor a líder.
- Estilos de liderazgo comercial: Adaptación del enfoque (directivo, participativo o delegativo)
- El supervisor como facilitador: Herramientas para eliminar obstáculos operativos y empoderar al equipo,

SESIÓN 3 y 4

Lunes 31
de Agosto

Definición y control de metas: Planificación, OKR's y KPI's

- Despliegue de la estrategia a la acción: Cómo traducir los objetivos financieros de la empresa en metas trimestrales organizadas mediante el marco OKR (Objectives and Key Results).
- Diseño del tablero de control (KPIs): Selección y seguimiento de indicadores predictivos (actividad, prospección) e históricos (ventas cerradas, ticket promedio) para anticipar desvíos.
- Ritmos de gestión y revisión: Metodología para estructurar reuniones breves diarias (dailies) y semanales para evaluar el avance de las metas sin caer en la "reunionitis".

SESIÓN 5 y 6

Lunes 07 de
Septiembre

Técnicas de motivación, feedback y evaluación de desempeño

- Motivación más allá de la comisión:
- Feedback constructivo en caliente y en frío: Aplicación de modelos de retroalimentación (como el método Sándwich o el modelo COIN).
- Evaluación formal del rendimiento:

SESIÓN 7 y 8

Lunes 14 de
Septiembre

Gestión de territorios, rutas y productividad

- Zonificación y equidad comercial
- Optimización de rutas y agendas
- Auditoría de productividad comercial

SESIÓN 9 y 10

Lunes 21 de
Septiembre

Resolución de conflictos y toma de decisiones con equipos diversos

- Mediación en el ecosistema comercial: Técnicas para resolver fricciones comunes, como la disputa por la asignación de un cliente o el choque de egos en el equipo.
- Inclusión y sinergia en equipos diversos: Cómo liderar y motivar a equipos multigeneracionales, con perfiles técnicos variados y diferentes niveles de experiencia.
- Toma de decisiones bajo presión: Marcos ágiles para decidir con firmeza ante la pérdida de una cuenta clave, cambios en el mercado o crisis internas, asumiendo la responsabilidad del impacto.

SESIÓN 11 y 12

Lunes 28 de
Septiembre

Sales coaching para la gestión de equipos comerciales

- El modelo GROWTH aplicado a las ventas: Estructura conversacional para guiar al vendedor a que descubra sus propias soluciones ante un negocio estancado (Meta, Realidad, Opciones, Compromiso).
- Acompañamiento en el terreno (Shadow Coaching): Cómo realizar observaciones silenciosas durante llamadas o reuniones con clientes, interviniendo solo cuando es estrictamente necesario.
- Planes de desarrollo individuales (PDI): Cocreación de planes de entrenamiento específicos para acelerar la curva de aprendizaje de los nuevos ingresos y elevar el techo de los vendedores estrella.

SESIÓN 13

Lunes 05
de Octubre

Demoday: Entrega y sustentación del trabajo final del curso.

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

Doctorando en Administración de Empresas por CENTRUM PUCP, con dos Maestrías en Administración (MBA) por la Universidad ESAN y por el IESA, además de ser Licenciado en Gerencia de Recursos Humanos, Manuel Gómez Buroz es un profesional con sólida trayectoria en Educación Ejecutiva, Gestión del Talento y Diseño de Experiencias (CX/UX). Posee certificaciones internacionales en coaching organizacional, agile coaching, UX design y facilitación de alto impacto, complementando un perfil técnico y estratégico alineado a las tendencias contemporáneas del aprendizaje y la innovación.

A lo largo de su carrera, ha liderado áreas estratégicas de formación, talento y diseño curricular en organizaciones multilocales de Latinoamérica, alcanzando resultados destacados en crecimiento del negocio, desarrollo de portafolios educativos, optimización de estructuras y fortalecimiento cultural.

Su labor docente en reconocidas escuelas de negocios se caracteriza por integrar creatividad, enfoque experiencial y rigurosidad académica, lo que le ha valido reconocimientos como Excelencia Académica Docente y premios a la innovación educativa. Actualmente, se desempeña como Responsable Comercial de Maestrías Especializadas en CENTRUM PUCP Business School, rol desde el cual impulsa estrategias de marketing y ventas y continúa ejerciendo como Profesor en las áreas de Marketing, Customer Experience, User Experience y Gestión del Talento.



Inicio:

Lunes 24 de Agosto



Frecuencia:

Semanal



Duración:

07 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**



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