

ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL

Facultad de Gestión

iSIL
Aprende haciendo

La carrera de Administración y Gestión Comercial afinará tu instinto para los negocios. Conocimientos especializados e intensas prácticas te convertirán en un profesional capaz de planificar exitosamente el futuro comercial de una empresa. Podrás ejecutar los mejores planes de desarrollo, leyendo con habilidad las tendencias del mercado y analizando la propia situación comercial. También serás un profesional con conocimientos actualizados en administración y marketing.

DECANO

Fernando Arrunátegui. Licenciado en Administración por la Universidad de Lima, MBA por la Universidad de Québec y Magíster en Administración de Negocios por la USIL. Se ha desempeñado como gerente general y presidente del directorio de Indecopi, así como gerente de productos y servicios al usuario de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Ha ejercido la docencia universitaria desde 1991 tanto a nivel de pregrado como de maestría en importantes universidades del país. Es conferencista en temas de gerencia estratégica, emprendimiento, propiedad intelectual, cultura financiera y protección del consumidor, habiendo representado oficialmente al Perú en foros internacionales sobre estos temas.

DEPARTAMENTO ACADÉMICO

Antonio Alvarado / Director: Administrador de Empresas y Educador. Maestría en Educación por la Universidad Cayetano Heredia, Postgrado en Administración de la Universidad San Ignacio de Loyola. Amplia experiencia en temas de administración y marketing. Docente de Marketing y Administración en ISIL desde 1999. Profesor universitario desde el 2000.

VENTAJAS

- Esta carrera no es ofrecida por ninguna otra institución educativa del país.
- Especialidad con mayor demanda laboral en el mercado.
- Unidad de Investigación de Mercado donde los alumnos trabajan en estudios estadísticos.
- Curso de Técnicas de Comunicación Teatral.

CERTIFICACIONES Y TÍTULOS

La carrera de Administración y Gestión Comercial otorga una certificación por cada uno de los tres años de estudios. Al terminar la carrera, nuestros egresados contarán con tres certificaciones y con un título a nombre de la Nación de Profesional Técnico en Administración; además del Título ISIL de Profesional en Administración y Gestión Comercial.

Certificación en Asesoría Comercial

Serás capaz de desempeñarte en puestos de ejecución de áreas comerciales y plataformas de atención al cliente. Aprenderás métodos comerciales.

Certificación en Análisis Comercial

Serás capaz de apoyar a la Dirección Comercial. Te encargarás del back office, el control de la fuerza de ventas y el análisis de la evolución de la empresa.

Certificación en Dirección Comercial

Obtendrás una visión global del nuevo paradigma comercial y desarrollarás habilidades directivas. Dirigirás a tu equipo en las técnicas de venta y negociación.

PLANA DOCENTE

Paola Santisteban. Administradora con Maestría en Dirección de Empresas. Ex Gerente de Ventas Estratégicas de Unique. Actualmente consultora empresarial.

Gustavo Pacheco. Administrador con Maestría en Dirección de Empresas. Ex Gerente de la Región Andina de Bayer S.A. Actualmente es Gerente de Conceptos Industriales SAC.

Gustavo Bastarrachea. Economista con Maestría en Administración. Actualmente se desempeña como Gerente Comercial de la empresa Descartables Proveedores (Grupo Carvajal).

MERCADO LABORAL

- Áreas comerciales en pequeñas y medianas empresas.
- Jefe de producto.
- Jefe comercial.
- Negocio propio.
- Jefatura de servicio al cliente.

CAPACIDADES DE LOS EGRESADOS

Implementar planes comerciales, de ventas y canales de distribución, desarrollar actividades para fidelizar clientes; administrar empresas; dominar herramientas de marketing.

PLAN CURRICULAR

1 CERTIFICACIÓN EN ASESORÍA COMERCIAL

Ciclo I: Habilidades Comunicativas / Fundamentos de Administración de Negocios / Desarrollo de Habilidades Cognitivas / Introducción a la Gestión Comercial / Matemática Básica / Taller de Expresión Teatral / Técnicas Comerciales

Ciclo II: Contabilidad / Fundamentos de Marketing / Gestión Estratégica y Organización / Herramientas Comerciales / Taller de Negociación y Resolución de Conflictos / Técnicas Comerciales II / Tecnología de colaboración y productividad

2 CERTIFICACIÓN EN ANÁLISIS COMERCIAL

Ciclo III: Administración Comercial / Cadena de Suministros - SCM / Desarrollo de Producto / Estadística Aplicada a los negocios / Investigación de Mercados / Supervisión Comercial / Taller de Liderazgo y Trabajo en equipo

Ciclo IV: Análisis Comercial / Análisis de Mercado / Comunicación de Marketing / Contabilidad de Costos / Gestión Comercial Aplicada (Mayorista y Minorista) / Taller de comunicación / Técnicas Comerciales III

3 CERTIFICACIÓN EN DIRECCIÓN COMERCIAL

Ciclo V: Gestión Comercial Aplicada II (Industrial e intangibles) / Gestión de RRHH / Legislación de Negocios II / Planeamiento y Pronóstico / Precio / Trade Marketing

Ciclo VI: Análisis de Estados Financieros / Dirección Comercial / Marketing Estratégico / Negociación Comercial / Plan Comercial / Plan de Negocios

Informes: T. 706-0000 admission@isil.pe

CAMPUS SAN ISIDRO Av. Salaverry 2625 CAMPUS LA MOLINA Av. La Fontana 795 CAMPUS MIRAFLORES Av. Benavides 778 SEDE MIRAFLORES Av. Santa Cruz 884