

# DIPLOMADO EN GESTIÓN COMERCIAL Y VENTAS



R.M. N° 0907-83-ED / R.D. N° 053-2005-ED

## Enfoque:

El diplomado está estructurado de tal forma que brinda conceptos aplicativos, herramientas y técnicas en los aspectos funcionales para el rol de venta directa y supervisión en mercados industriales y de intangibles. Asimismo, para la gestión comercial y el manejo y desarrollo de negocios minoristas y mayoristas. En suma, busca profesionalizar la labor de ventas y gestión comercial en profesionales de esta especialidad.

## Dirigido a:

- Ejecutivos comerciales y de ventas, coordinadores, supervisores y jefes que estén vinculados a procesos de venta directa en el área corporativa o de consumidores finales.
- Profesionales, jefes, administradores, encargados, analistas de productos / servicios o líneas de negocios o productos que requieran mejorar su desempeño y proyección profesional.
- Personas que dirijan sus propias empresas que deseen adquirir conocimientos y herramientas para mejorar el desempeño de su área de ventas.

## Plan de Estudios:

### Área base

Induce al participante al cuestionamiento y manejo de conceptos base para contar con una visión general de esta especialidad.

**Curso:** Gestión de Ventas y Servicio al Cliente.

### Área funcional

Brinda herramientas para la formulación de indicadores de desempeño personal en ventas.

**Cursos:** Análisis Comercial

### Área de nuevas tendencias

Prepara al participante en torno a situaciones de venta complejas, enfatizando los elementos clave de un proceso de venta estratégica (identificación de necesidades, roles en el proceso de ventas (decisores, influenciadores, usuario), entre otros.

**Curso:** Venta Estratégica.

### Área de Habilidades Personales e Interpersonales

El objetivo es reforzar y/o desarrollar en el participante un conjunto de competencias orientadas a elevar su productividad y efectividad

personal tanto en la gestión interna de la empresa como de cara a los procesos comerciales y de ventas con el cliente.

**Talleres y Cursos:** Comunicación Efectiva, Trabajo en Equipo, Gestión del Tiempo, Presentaciones de Alto Impacto y Negociación. Talleres obligatorios, se dan en la tercera semana de clases, en un día adicional a la frecuencia regular.

### Área de Planeamiento, Dirección e Integración

Recibirán conceptos aplicativos y herramientas para desarrollar planes comerciales así como temas relacionados a la gestión de canales de venta, categorías y trade marketing. Por último, cómo gestionar una cartera de clientes y dirigir equipos de ventas.

**Cursos:** Planeamiento y Gestión Comercial, Administración de Cartera de Clientes, Dirección de Equipos de Ventas y Business Game.

## Información General:

**SEDE MIRAFLORES: Av. Santa Cruz 884**

<b>Duración:</b>	6 meses
<b>Frecuencia:</b>	Lunes y Miércoles
<b>Horarios:</b>	7:00 p.m. a 10:00 p.m.
<b>Inicio de clases:</b>	14 de Marzo

\*Las clases se desarrollan durante las primeras 3 semanas de cada mes, de manera que los participantes estén libres para la última semana del mes, la cual resulta importante para los profesionales vinculados a la Gestión Comercial y Ventas.

## Inversión:

PAGO AL CONTADO		PAGO EN CUOTAS		
Hasta el 20 de Febrero	Después del 20 de Febrero	N° de Cuotas	Hasta el 20 de Febrero	Después del 20 de Febrero
S/. 3,685	S/. 4,195	7	S/. 585	S/. 665

### Descuentos:

Corporativo (2 a 5 inscritos): 8% de descuento por participante sobre el precio regular. Precio Preferencial y Corporativo: 15% de descuento por participante sobre el precio regular. Ex alumnos de ISIL: 20% de descuento sobre el precio regular.

Los programas de EPI se abren con un mínimo de participantes exigidos por ISIL.