



Pacífico
Business School

Programa de Especialización en

Dirección de Ventas y Gestión Comercial

www.pbs.edu.pe



LA NUEVA GESTIÓN COMERCIAL REQUIERE DE LA

EVOLUCIÓN DE SUS INTEGRANTES

El mundo de la dirección de ventas y gestión comercial viene cambiando de manera ágil, competitiva y constante. La evolución corporativa de los últimos tiempos ha creado la necesidad de tener a la productividad de canales, fuerza de ventas, optimización de costos y generación de valor agregado en los puntos de contacto con el cliente como las principales prioridades estratégicas de los ejecutivos y organizaciones de hoy.

Ante ello, Pacífico Business School ofrece el Programa de Especialización en Dirección de Ventas y Gestión Comercial a profesionales que busquen desarrollar las habilidades de liderazgo, análisis, negociación y toma de decisiones necesarias para obtener los máximos resultados de ventas e incrementar su portafolio de clientes comprometidos, leales y rentables.

El programa incluye un mix de materias que mezclan los componentes de comercio, ventas y marketing, a través de un enfoque práctico-teórico. Además, comparte con los participantes una serie de herramientas y criterios de dirección que les permitirán obtener un mayor volumen de ventas y de productividad de canales, así como la identificación de nuevas oportunidades de mercado que generen un mayor valor en el sector donde se desempeñan.

La trayectoria de esta escuela y el prestigio de nuestros docentes, convierten a este programa en una gran oportunidad para alcanzar un upgrade en la carrera de cada participante.

Pacífico Business School

Nuestros

DIFERENCIALES



CONVALIDA CURSOS

Al culminar el programa podrás convalidar los cursos de Marketing Estratégico 2.0 y Gestión de Canales Tradicionales y Digitales de nuestra Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.*

ESTRUCTURA CURRICULAR DIFERENTE

Nos basamos en las necesidades de la dirección de ventas y gestión comercial de nuestros tiempos para desarrollar una malla curricular exigente que fomente el crecimiento de tus capacidades estratégicas, de liderazgo y de análisis.



DOCENTES DESTACADOS

Nuestra plana docente está conformada por expertos académicos que, a su vez, son profesionales líderes de gestión comercial y ventas en grandes organizaciones. Hablan con la experiencia y enseñan con la práctica.

[*]La convalidación es académica y se hará efectiva siempre y cuando el alumno haya obtenido el diploma del programa con el cumplimiento de los requisitos de asistencia y notas. Asimismo, debe aprobar el proceso de admisión de la Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial de Pacífico Business School.

**DIPLOMA DEL PROGRAMA DE
ESPECIALIZACIÓN EN**

Dirección de Ventas y Gestión Comercial

otorgado por Pacífico Business School



Certificación: Los participantes que acrediten el 80% de asistencia al Programa, la asistencia al 50% de las sesiones de cada curso, la aprobación de todos los cursos con una nota mínima aprobatoria de once (11), un promedio final mínimo de catorce (14) en el programa y, además, no presenten deudas con la Universidad; recibirán el Diploma del Programa y el Certificado de Notas, en formato digital, emitido por Pacífico Business School.

CONSTRUYE RELACIONES PROFESIONALES DE GRAN VALOR

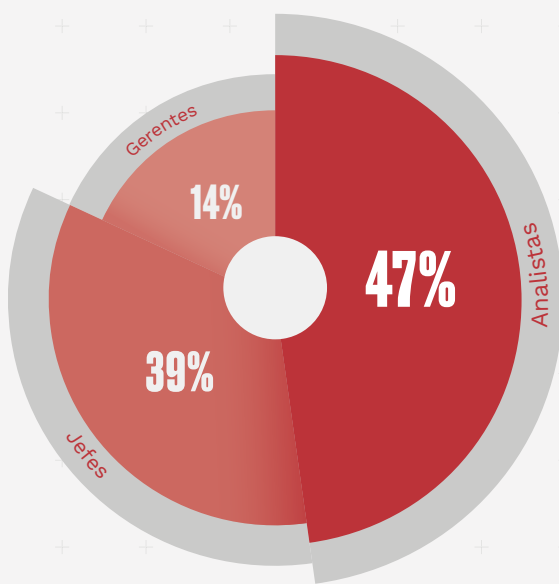
Buscamos hacer del aula un ambiente de intercambio constante, donde fluyan ideas y experiencias entre los propios alumnos.

Los participantes son profesionales que desean familiarizarse con las actividades comerciales y entender la complejidad que el mercado requiere para poder tener una mayor rentabilidad sobre la inversión en el área comercial.

Por ello, son en su mayoría Jefes, Supervisores, Key Account Managers, Category Managers y Ejecutivos de Ventas que tienen a su cargo la gestión comercial de productos y servicios y desean profundizar en la gestión estratégica comercial de ventas alineada a los objetivos organizacionales.



Nuestros estudiantes se desempeñan como:



Proceden de Sectores



Son:



REFUERZA LOS CONCEPTOS,
MEJORA LA PRÁCTICA:

METODOLOGÍA PRÁCTICA

Los cursos abordados en el programa cuentan con diversos puntos prácticos que tienen como finalidad conocer la aplicación de las más relevantes herramientas de gestión comercial y, sobre todo, desarrollar un nuevo perfil que destaque a los participantes como líderes que, basados en acertados análisis, tomen adecuadas decisiones.

MALLA CURRICULAR

1

GESTIÓN COMERCIAL

2

ESTIMACIÓN DE
LA DEMANDA,
PRESUPUESTOS Y
CUOTAS DE VENTAS

3

GESTIÓN DE CANALES
TRADICIONALES Y
DIGITALES

4

TRADE MARKETING
Y CATEGORY
MANAGEMENT

5

DIRECCIÓN DEL
EQUIPO DE VENTAS

6

NEGOCIACIÓN Y
TÉCNICA DE VENTAS

7

INDICADORES DE
GESTIÓN COMERCIAL

NUESTRA MALLA CURRICULAR

Dentro de esta malla hemos volcado lo mejor del conocimiento comercial y de ventas a nivel mundial, sin olvidar darle un enfoque que incluya las más destacadas particularidades de la realidad peruana.

1

GESTIÓN COMERCIAL

El curso proporciona al alumno un modelo comercial que integra todas las variables, incluso las generadas por la digitalización; a fin de elaborar análisis comerciales integrales y desarrollar planes coherentes y completos.

2

ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA, PRESUPUESTOS Y CUOTAS DE VENTAS

Se presentarán las herramientas estadísticas más importantes para transformar los datos en información útil para dimensionar el mercado y estimar las ventas. El participante elaborará correctamente el presupuesto de ventas, asignará las metas económicas a la fuerza de ventas, utilizando criterios e indicadores de gestión que le permitan alinearlos con los objetivos de la organización.

3

GESTIÓN DE CANALES TRADICIONALES Y DIGITALES

En el curso se examinarán los retos que la organización enfrenta al momento de diseñar, manejar y evaluar sus canales de ventas. Abarca además temas relacionados a la gestión de canales desde la perspectiva de los retailers, minoristas, mayoristas y distribuidoras, considerando sus características y las tendencias globales; así como los nuevos canales creados con la digitalización y su relación con los canales tradicionales.

4

TRADE MARKETING Y CATEGORY MANAGEMENT

Desarrollar en el participante la capacidad para gestionar adecuadamente el canal de distribución como un socio estratégico del negocio, realizando estrategias de marketing relacional y category management. Se comprenderá cómo identificar claramente las diferencias entre shopper y consumidor y así usar su comportamiento para diseñar la estrategia de distribución y de precio para cada nivel de canal.

5

DIRECCIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS

En el curso se identificarán las variables claves de productividad de un equipo de ventas para diseñar e implementar un modelo de liderazgo y coaching que permita conectar la administración de los procesos de venta con los principios del trabajo en equipo, comunicación efectiva y creatividad.

6

NEGOCIACIÓN Y TÉCNICA DE VENTAS

El curso brindará al participante las herramientas necesarias para llevar a cabo un proceso de venta o acuerdo comercial con éxito. Se analizarán casos reales de negociaciones con clientes, proveedores y distribuidores identificando los factores críticos con el fin de encontrar reglas y principios que sirvan de guía durante el proceso.

7

INDICADORES DE GESTIÓN COMERCIAL

En el curso se analizarán los principales KPIs de carácter comercial con los cuales se miden los esfuerzos comerciales y cómo contribuyen con la toma de decisiones tácticas a fin de cumplir con los objetivos trazados de la empresa.

DOCENTES QUE SON RECONOCIDOS REFERENTES DE LA **DIRECCIÓN COMERCIAL**



CARLOS
CABALA

ASESOR DE EMPRESAS Y PERSONAS EN LA ADQUISICIÓN PARA POTENCIAR LA PRODUCTIVIDAD DE SUS EQUIPOS DE VENTAS

Fue Consultor Comercial en Perú, México, Chile, Colombia y República Dominicana. Ha sido Director Comercial de la Universidad del Pacífico. Se ha desempeñado como Director Ejecutivo Comercial en HSBC Seguros y Sales & Marketing Officer en Principal Financial Group México, Gerente Comercial fundador de AFP Integra, Gerente Interno de Ventas en Industrias Pacocha (Unilever) y Gerente Comercial de SUPEMSA. Cursó un doctorado en Educación para Adultos en Walden University Minneapolis USA. Magíster de Dirección de Personas y Desarrollo Organizacional. Economista y Administrador por la Universidad del Pacífico.



JUAN MANUEL
CASANOVA

GERENTE DE ANALÍTICA DE INTERSEGURO

Se ha desempeñado como Subgerente de Planeamiento y Data Management en la Empresa Editora El Comercio. Máster en Marketing Science, ESIC, España. Magíster en Administración, ESAN.



JOSÉ
OLAECHEA

GERENTE COMERCIAL EN TELEFÓNICA DEL PERÚ PARA EL SECTOR CORPORATIVO

Cuenta con más de 19 años de experiencia en empresas transnacionales en los sectores de servicios; amplia experiencia comercial y marketing en mercados de Lima y provincias, gerenciando equipos de alto rendimiento, con foco en la identificación y desarrollo de negocios digitales, alto nivel de relacionamiento; y capacidad de integración de soluciones de tecnología, hábil en negociaciones, liderazgo y efectividad en el logro de resultados. Magíster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial en la Escuela de Postgrado de la Universidad del Pacífico. Licenciado en Administración de Negocios por la Universidad de San Martín de Porres.

La extensa trayectoria de nuestra plana docente y su sólida formación académica, garantizan el desarrollo de un programa acorde a las exigencias de la gestión comercial que actualmente rige en las más destacadas compañías del mundo. A través de una metodología práctica constante, potenciarás tus habilidades para analizar, liderar, negociar y tomar decisiones de valor que eleven las ventas de tu organización.



CARLOS
PALOMINO

GERENTE GENERAL DE INTEGRUM SOLUTIONS

Ha sido gerente general de Coney Park, empresa del Grupo Carlyle. Cuenta con experiencia como gerente general y gerente de marketing en el sector de consumo masivo y servicios de empresas nacionales y multinacionales. Se ha desempeñado como Gerente General de la Unidad de Entretenimiento del Grupo el Comercio, Gerente General de Burger King Perú (Delosi), Gerente de Marketing de Kraft Foods (Mondelez International) para Perú y Bolivia, Gerente de Marca para Colgate Palmolive y Sancela Perú (Química Suiza). MBA por la Universidad Esan. Administrador de la Universidad de Lima.



MIGUEL ANGEL
PIMENTEL

GERENTE GENERAL DE DISAGRO PERÚ

Ejecutivo con amplia experiencia en Gestión Comercial B2B participando en diversas situaciones de negociación compleja. MBA por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas y Magíster en Gestión Comercial y Marketing por la Universidad del Pacífico. Ingeniero agrícola por la Universidad Nacional Agraria La Molina.



ERICK
VARGAS

GERENTE DE ATENCIÓN AL CLIENTE DE CROSLAND AUTOMOTRIZ

Se desempeñó como Brand Manager en la misma empresa. Cuenta con amplia experiencia en atención al cliente, marketing y trade marketing. Magíster en Dirección de Empresas por la Universidad de Piura. Administrador de la Universidad Ricardo Palma.



Pacífico
Business School

RECONOCIDA

POR LAS PRINCIPALES ACREDITADORAS DEL MUNDO



**BUSINESS
GRADUATES
ASSOCIATION**

SOLO 7 ESCUELAS ACREDITADAS EN EL MUNDO

Acreditados por la BGA, asegurando calidad, mejora continua y prácticas de gestión responsable al nivel de las escuelas de negocios líderes del mundo.



**ASSOCIATION
OF
AMBA^S**

Somos la primera escuela de negocios en el Perú acreditada por AMBA, quien avala la excelencia académica de nuestro programa.



**AACSB
ACCREDITED**

Somos la primera universidad del país en ser acreditados a nivel de pregrado y posgrado por esta prestigiosa asociación.

SETIEMBRE' 21

INFORMACIÓN
CLAVE ↘

INICIO

29 DE SETIEMBRE

REQUISITOS

- GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER
- EXPERIENCIA PROFESIONAL MÍNIMA DE DOS AÑOS

DURACIÓN

6

MESES

FRECUENCIA

SEMANAL

LUNES Y MIÉRCOLES

7:00 P. M. A 10:00 P. M.

INVERSIÓN

S/ 14,000

(CONSULTE POR FINANCIAMIENTO)

MODALIDAD

REMOTA

Informes

Jr. Sánchez Cerro nº 2098
Jesús María — Lima
+ 511 219-0101 / +511 219-0158
programas@up.edu.pe



www.pbs.edu.pe

Una vez efectuado el pago de la matrícula, no se podrá solicitar la devolución por este concepto. El dictado de clases del programa académico se iniciará siempre que se alcance el número mínimo de alumnos matriculados establecido por Pacífico Business School.

Iniciadas las clases, la participación es personal e intransferible.