CENTRO DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO EMPRENDEDOR

ET LUX IN TENEBRIS LUCET MCMXVII PUCP

Diplomatura de Estudio en
INNOVACIÓN EN LA
GESTIÓN COMERCIAL
Mayo +16.264
Junio +32.564
Julio +72.563
+10.3

DIRIGIDO A

Empresarios o sus colaboradores; con intención y capacidad de generar cambios e implantar estrategias comerciales que tengan como consecuencia la mejora de rentabilidad de la empresa.

OBJETIVO GENERAL

Alcanzar la viabilidad y sostenibilidad comercial buscando el crecimiento exponencial de su empresa en el largo plazo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Diagnosticar la situación actual de la empresa y evaluar el posicionamiento de productos o servicios actuales.
- Diferenciar la empresa de la competencia, y definir estrategias sólidas.
- Construir una campaña comercial utilizando herramientas digitales.
- Fidelizar a los clientes y crear valor a través del servicio ofrecido.
- Elaborar un plan de acción en innovación comercial

BENEFICIOS

- Asesoramiento continuo
- Acceso a aula virtual NEO LMS
- Metodología Activa - Participativa
- Elaboración de tu Plan de Acción Comercial
- Sesiones de 30% teoría – 70% práctica
- Mentores de primer nivel
- Acceso al Sistema de Bibliotecas PUCP

CERTIFICACIÓN Y DIPLOMA

- Diploma a nombre del Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor (CIDE).
- Tener una asistencia mínima del 70% de horas totales y culminar con nota mínima aprobatoria de 11 en todos los modulos y la sustentacion del proyecto.

MALLA CURRICULAR

HORAS

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL Y ESTRATEGIAS DE PRODUCTO

1. Diagnóstico Estratégico de la Empresa:
El participante identificará la situación actual de la empresa, para que de manera racional sepa y tenga una visión panorámica en qué quisiera convertirla a futuro y sirva de inicio para la aplicación de estrategias adecuadas.

9

2. Diferenciación Competitiva:
El participante será acompañado en el desarrollo de habilidades y técnicas de posicionamiento y comunicación enfocadas en su actividad que le permitirán determinar las prácticas empresariales que lo lleven a participar en mercados de alta competencia.

18

ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y PROMOCIÓN

3. Gestión Comercial y Ventas Tácticas:
El participante empezará a desarrollar las operaciones tácticas que le permitirán ofrecer estratégicamente su producto (bienes o servicios) al mercado, reconociendo canales que faciliten este proceso; mediante la elaboración de planes comerciales comunicará propuestas más adecuadas que le permitan crear vínculos directos con los clientes.

18

4. Marketing Digital:
El participante conocerá las nuevas tendencias digitales y herramientas tecnológicas que le permitirán promocionar, comercializar, o interactuar con los clientes, logrando posicionamiento online de su marca en el ciberespacio.

15

ESTRATEGIAS DE GESTIÓN DEL CLIENTE Y PRONÓSTICO DE VENTAS

5. Proyección de las Ventas:
El participante entiende que el cumplimiento de los objetivos generales de la empresa depende mucho de los ingreso a obtener y estos provienen, de las ventas, por lo que una acertada proyección se hace necesaria para una adecuada toma de decisiones.

15

6. Fidelización y Creación de Valor:
El participante entenderá que es muy importante poder crear y mantener una relación interpersonal entre la empresa y los consumidores, enfocados en un escenario post venta, utilizando herramientas de marketing relacional, marketing de servicios, CRM y gestión de datos.

18

APLICACIÓN PARA TU EMPRESA

7. Validación de Proyecto:
El participante, mediante la utilización de las metodologías ágiles de innovación y guiado por expertos asesores, durante el desarrollo de la diplomatura y de manera transversal podrá elaborar un Plan de Innovación Comercial el que involucra redefinición de su consumidor, así como validación de productos (bienes o servicios), definiendo insights que le permitan ofertar en óptimas condiciones y en escenarios de alta competencia.

15

8. Proyecto Final:
El participante recibirá asesorías y feedback de un asesor para culminar el Plan de Innovación Comercial, siendo lo más importante que podrá ponerlo en práctica y ejecutar en la empresa del participante.

15

TOTAL DE HORAS **123**

INICIO: 15 de Octubre

MODALIDAD: Virtual.

* Las clases son 100% en vivo

HORARIO: Martes y Jueves
7:00 pm a 10:00pm

DURACIÓN

6 Meses

(123 Horas)

INVERSIÓN

Tarifa Única

Público en General:

Modalidad N° 01

Precio al Contado S/ 3500.00

Modalidad N° 02

Pago Fraccionado:

Matrícula:	S/200.00
6 Cuotas:	S/600.00

**La modalidad fraccionada, se efectúa a través de la firma de 6 letras de pago.*

***Previa evaluación*

INFORMES

Pontificia Universidad Católica del Perú

Av. Universitaria 1801- San Miguel Central.

Asesor: Iván Mercado

Correo electrónico:

@pucp.edu.pe

http://cide.pucp.pe

CENTRO DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO EMPRENDEDOR

ET LUX IN TENEBRIS LUCET MCMXVII PUCP