



ESPECIALIZACIÓN

Gestión de Ventas



28

Noviembre 2022



03

Meses lectivos



Acerca del Programa



ESPECIALIZACIÓN

Gestión de Ventas

 **Modalidad Online:** Clases en tiempo real

El curso de Especialización en Gestión de Ventas busca atender la creciente demanda de las empresas por contar con ejecutivos de ventas capaces de gestionar el proceso de ventas de una manera eficiente y eficaz desarrollando adecuadas relaciones con los clientes.

Certificación



CENTRUM PUCP 

Curso de Especialización en Gestión de Ventas
otorgada por CENTRUM PUCP Business
School



Objetivos

01

Gestionar el proceso de ventas de una manera eficiente y eficaz desarrollando adecuadas relaciones con los clientes logrando un alto desempeño.

02

Desarrollar la prospección y calificación de clientes.

03

Comunicar a la empresa las necesidades del cliente.

04

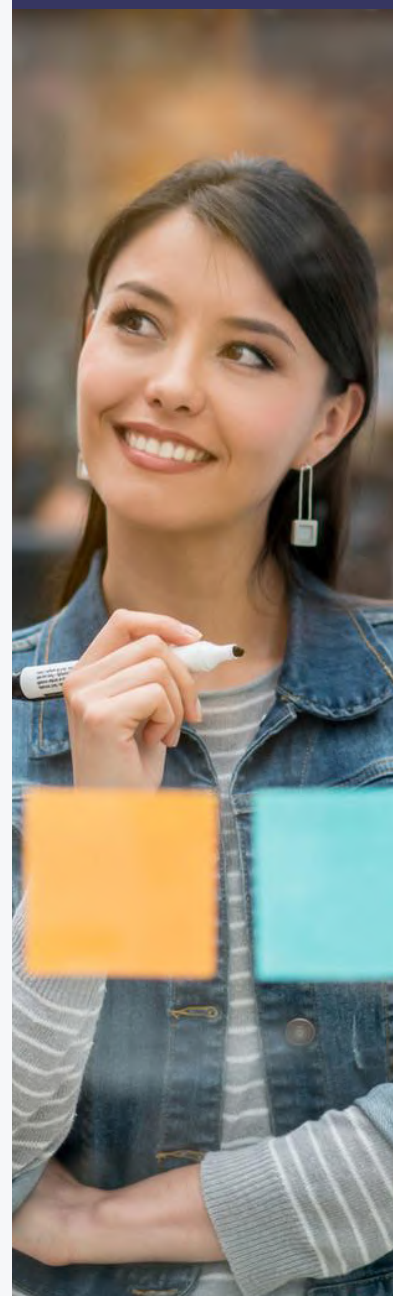
Aplicar técnicas de Cross Selling y Up Selling.

Ruta de Apendizaje

MÓDULO

CURSO

- I **Técnicas de Ventas B2C, B2B**
El curso proporciona las herramientas para manejar las variables del proceso de ventas, de una manera eficaz y eficiente, aplicando las técnicas más modernas tanto para el cliente empresarial como para el consumidor final.
- II **Técnicas de Negociación y Cierre de Ventas**
El curso entrega información teórica y práctica, para que el participante esté en la capacidad de realizar y desarrollar paso a paso, procesos de negociación creativos con el enfoque ganar-ganar elevando su capacidad de cierre de ventas
- III **Organización para la Venta: Ruteo, Plan de Visita, Informe de Ventas, Control de Gastos**
El curso proporciona las herramientas necesarias para que el participante esté en condiciones de organizar su tiempo y programar las actividades de manera eficiente. Asimismo, proporciona las herramientas para que pueda hacer informes claros y efectivos, sobre los cambios observados en el comportamiento de los clientes y las propias actividades de venta que realiza.
- IV **Desarrollo de Relaciones con los Clientes**
El curso entrega información teórica y práctica de los comportamientos de los clientes, con el fin de aplicar adecuadamente las relaciones interpersonales que le permitan construir una relación de confianza con los clientes expandiendo las ventas de su organización convirtiéndolo en un proveedor constante y sostenible en el tiempo.
- V **Inteligencia Emocional para Vendedores**
El curso proporciona las herramientas que le permiten al vendedor fortalecer su autoestima, mediante el autoconocimiento y desarrollar su inteligencia emocional y realizar acciones dentro de los valores de la empresa, que le permitan sentirse bien junto a su familia.



Plana Docente

Nuestros profesores se distinguen por su **excelencia académica, trayectoria internacional y alta expertise** en sus respectivos campos de acción.



Francisco
Dulmer Cuya

Magíster en Sociología por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Cuenta con estudios de Maestría en Antropología de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Diploma Internacional en Negociaciones de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES), Argentina. Diploma en Gerencia Social, INDES-BID, Washington DC. Estados Unidos. Licenciado en Administración de Empresas de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

ha ocupado el cargo de Ministro de Estado en la cartera de Vivienda, Construcción y Saneamiento; fue viceministro de Construcción y Saneamiento, Gerente de la Contraloría General de la República, Gerente General y Director Ejecutivo del Fondo Nacional de Compensación y Desarrollo Social – FONCODES, Secretario General de la Autoridad Nacional del Agua – ANA, Secretario General del Instituto Nacional de Innovación Agraria – INIA. Ha sido miembro de los Directorios de SEDAPAL y del Fondo Mi Vivienda. Fue Gerente de administración en CEPES y GRADE entre otros organismos privados. Asimismo, ha desarrollado múltiples proyectos y consultorías para entidades de Cooperación Internacional, Organismos Multilaterales y entidades públicas y privadas en el Perú y en el extranjero.

[LinkedIn](#) 



LB Luis
Bailly Velasco

Doctor en Administración, Universidad Nacional Federico Villarreal, Perú. Magíster en Marketing, UPC, Perú. Bachiller en Ingeniería industrial, Universidad Nacional Federico Villarreal, Perú.

Ha desempeñado como Ingeniero de Ventas y Superintendente de Operaciones de Aceros del Oriente-Grupo Armco. Gerente Regional de Ventas de Videotron, Montreal (Canadá). Gerente de Ventas Retail, Precisión Perú.

Miembro fundador de Avance, firma que cuenta con 10 años de reconocido éxito y experiencia en labores de capacitación y consultoría para empresas privadas, públicas y entidades sin fines de lucro.

WZ Alex
Llaque Sánchez

Doctor en Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú. Maestro en Finanzas de la Universidad Nacional de Trujillo, Perú. Ingeniero Químico de la Universidad Nacional de Trujillo, Perú. Bachiller en Ingeniería Química de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Pade Marketing ESAN, Diploma en Recursos Humanos, Coaching y Consultoría de la Universidad Ricardo Palma, Edex Ejecutivo en Dirección de CENTRUM. ha desempeñado como Gerente de Soporte Comercial en CrediScotia Financiera S.A., Gerente de Producto – Capacitación y Desarrollo en AC Farma S.A., Gerente de Promoción y Entrenamiento, Gerente de Producto y Gerente de Distrito en Farmakonsuma S.A. Representante comercial en 3M del Perú S.A. y ABBOTT Laboratorios S.A.

[LinkedIn](#) ▷

[LinkedIn](#) ▷



MG Manuel
Gómez Buroz

Magíster en Administración, Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA), Venezuela. Licenciado en Gerencia de Recursos Humanos, Universidad de Oriente, Venezuela.

Ha desempeñado como VP de HR en Hangertips para LATAM. Director de la Universidad Corporativa del Grupo BECO & Co. Profesor de Educación Ejecutiva del IESA en Caracas y Panamá. Consultor académico para Learnity, educación en línea.

Columnista de opinión para Caraota Digital y autor de diversos artículos para la revista Debates IESA.

Actualmente es Profesor en el Área Académica de Marketing en CENTRUM Católica Graduate Business School .

MA Melissa
Aponte Trujillo

Magíster en Administración Estratégica de Empresas por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Máster en Liderazgo Internacional por EADA Business School, España. Licenciada en Ciencias de la Comunicación por la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Ha desempeñado como correctora de estilo del Diario Ojo; redactora de los diarios El Comercio y Ojo; consultora de comunicación en agencias de publicidad como Axis y Lever, para las marcas La Positiva, Banbif, Arcángel, Do It!, KS Depor, Cemex, Caterpillar, Ferreyros, JJC, Inmobiliari, entre otras. Cuenta con experiencia docente en la Universidad San Ignacio de Loyola para los cursos de Gerencia de Agencias de Publicidad y Estrategia de Medios.

[LinkedIn](#) ▷

[LinkedIn](#) ▷



CM Christian
Miranda

Magister en Administración de Empresas (MBA), UPC Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (Perú). Ingeniero de Sistemas, UPC Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (Perú). Profesional en Computación y Sistemas, Cibertec (Peru). Tiene una especialización en Dirección de Ventas, ESAN School of Business (Peru) y IAE Universidad Austral Business School de Buenos Aires, Argentina.

ha desempeñado como Software-Defined and Cloud Group Category Manager, Data Center and Cloud Solutions Manager en Hewlett Packard Enterprise (HPE). Compute Solutions Manager, Business Critical Solutions Manager, Account Support Manager y Presales Solutions Architect en Hewlett-Packard (HP). Technical Account Manager en Compaq. Customer Service Engineer en Graña y Montero (GMD).

Actualmente es Sales Account Manager en Cisco Systems y profesor en CENTRUM PUCP Business School.

[LinkedIn](#) ▷

DG Diego Sebastián
González Talavera

MBA por ESAN, Lima. Bachiller en Derecho por la Universidad Católica Santa María de Arequipa y cuenta con el título de Abogado de la misma universidad. INS y API por el American Institute for CPCU.

En relación con su experiencia profesional, se ha desempeñado como Director Regional Sur de RE/MAX Perú, Gerente General de RE/MAX Consultores, Gerente General de SOMARK Agencia Digital, Gerente de productos minoristas de Pacífico Seguros, Gerente de Canales en Hermes Transportes Blindados, Gerente de Productos en Banco del Trabajo, Gerente de Productos en Banco Sudamericano. Cuenta con experiencia como catedrático de pregrado en la Universidad Científica del Sur. Conferencista internacional. Director Regional Sur de RE/MAX Perú. Gerente General de RE/MAX Consultores. Gerente General de SOMARK Agencia Digital.

[LinkedIn](#) ▷



Carmín
Briceño Meza

Magíster en Dirección y Gestión del Talento Humano. Estudios Internacionales de Business Coaching en CENTRUM PUCP y EADA Business School, Life Coach. Especialista en Soft Skills, gestión de conflictos; facilitadora internacional en las metodologías LEGO® SERIOUS PLAY®, P INTS F Y U, BIKABLO y ART THINKING, DISING THINKING; entrenadora de Desarrollo Personal. Facilitadora Internacional de Point Of You, por CCE (International Coach Federation). Certificada en Educación Superior, Educación Adulto Trabajador, y en Educación Online, Híbrida y Blended por Laureate Internacional Universities. Especialización en Psicología Organizacional, con formación específica en Coaching de Equipos, herramientas avanzadas de PNL aplicadas al Coaching.

Docente de Postgrado. Directora Ejecutiva – CEO Founder Happy Live By Carmin. Es consultora en diversas instituciones, coach y mentora.



Inicio

28 noviembre 2022

Duración y Horario

Semanal

3 meses lectivos - 72 horas

Lunes y Jueves de 07:00 p.m. a
10:30 p.m.

Modalidad

Online (clases en tiempo real)

Inversión

S/. 3,800

La inversión **incluye:**

- Emisión del certificado por CENTRUM PUCP.
- Materiales académicos.

La inversión **no incluye:**

- Emisión de otros certificados (participación, constancia de notas, mallas académicas, etc.).

Informes:

✉ centruminformes@pucp.edu.pe

🌐 www.centrum.pucp.edu.pe

ESPECIALIZACIÓN

Gestión de Ventas



EXECUTIVE EDUCATION

Nº **1** TOP **10**

en el Perú en Latinoamérica
Financial Times 2022



unicon

CONSORTIUM FOR UNIVERSITY-BASED
EXECUTIVE EDUCATION



5 PALMES OF
EXCELLENCE

eduniversal
Best Business Schools Ranking

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA