



CURSOS CORTOS
GESTION COMERCIAL

Duración: 24 Horas

Coordinador Académico:
ENRIQUE ROJAS IRIARTE

I. PRESENTACIÓN

El curso proporciona una visión integral de la Gestión Comercial y práctica de las principales variables, procesos y decisiones que debe dominar quien se encuentre vinculado al tema de ventas, sobre todo cuando se maneja una crisis o situación de turbulencia del mercado. En el curso se desarrollan las habilidades para el manejo de situaciones de alta competencia y se brindan las herramientas para el manejo de la fuerza de ventas frente a un mercado competitivo, asimismo, estrategias de ventas que contribuyan eficazmente con el logro de los objetivos y metas asignadas en la Organización.

II. OBJETIVOS

Objetivo general:

Comprender el rol estratégico que desempeña la Gestión Comercial como área funcional en una organización moderna y desarrollar habilidades gerenciales de planeamiento, organización y control del área comercial con un criterio integrador e interfuncional ante cualquier situación competitiva.

Objetivos específicos:

- Aplicar las estrategias y tácticas que se deben tener en cuenta para tener éxito en las operaciones comerciales.
- Tener herramientas para orientar al cliente a satisfacer sus necesidades mediante la prestación de servicios.
- Tomar las decisiones comerciales acertadas y coherentes con los objetivos de la organización.

III. DIRIGIDO A

Ejecutivos de empresas privadas interesados en mejorar el desempeño y productividad en sus organizaciones. Egresados universitarios y profesionales con interesados en gestionar con eficiencia.

IV. CONTENIDO TEMÁTICO

Sesión 1:

- Formulación de un programa de ventas.
- Implantación del programa de ventas.
- Evaluación y control del programa de ventas.
- Factores del ambiente que afectan el éxito de la organización comercial.
- La gerencia de Ventas.
- Como cooperar para optimizar resultados e incrementar las ventas.
- El proceso de compra y de venta.

Sesión 2:

- Organizar el esfuerzo de ventas.
- Estructura horizontal para la fuerza de ventas.
- Cómo diseñar y tomar decisiones estratégicas sobre los canales de distribución: elección de canales y clientes clave.
- Cómo debe ser el diseño organizativo de las empresas para llevar a cabo la estrategia.
- Adecuación de productos y servicios según las necesidades específicas de los distribuidores.

Sesión 3:

- El desempeño del vendedor: comportamiento, roles y satisfacción.
- ¿Por qué es importante que el gerente de ventas conozca el desempeño del vendedor?
- Las percepciones del rol del vendedor.
- El rol del vendedor.
- La susceptibilidad del rol de vendedor.
- Conflicto y ambigüedad del rol.

Sesión 4:

- Métodos para elaborar pronósticos de ventas.
- ¿Cómo elegir un método para elaborar pronósticos?
- ¿Cómo elaborar cálculos para los territorios?
- Propósitos y características de las cuotas de ventas.
- ¿Cómo fijar las cuotas?
- ¿Cómo determinar el tamaño de la fuerza de ventas?
- ¿Cómo diseñar los territorios de ventas?

Sesión 5 Y 6:

- Diseños de programas de compensación e incentivos.
- Principales cuestionamientos de la compensación e incentivos.
- Procedimientos para diseñar un programa de compensaciones e incentivos.
- Evaluar la situación y los objetivos de ventas de la empresa.

V. DURACIÓN

El Curso Corto tiene una duración de veinticuatro (24) horas, distribuidas en ocho (8) sesiones en la versión de días de semana y seis (6) sesiones en la versión sabatina. .

VI. ASISTENCIA

- La asistencia a clases es **obligatoria**.
- Al participante que acumule más del 20% de inasistencias no se le otorgará certificado de aprobación ni constancia de asistencia.

VII. METODOLOGÍA

Se promoverá la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos y se trabajarán casos de forma individual y grupal. Además del apoyo audiovisual se complementan las sesiones de clase con materiales de lectura.

VIII. EVALUACIÓN

Se evaluará a través de:

- Participación y/o análisis de casos prácticos en clase: 20%
- Elaboración de trabajos individuales: 25%
- Elaboración y/o exposición de trabajos grupales: 25%
- Examen final: 30%

IX. PROCESO DE MATRÍCULA

El proceso de matrícula se realizará íntegramente a través de la página web, por lo que deberá seguir necesariamente los siguientes pasos:

1. Inicie el proceso haciendo click sobre el link "**inscripción click aquí**" que figura junto al curso de su interés.
2. Llenar de manera obligatoria todos los datos que se le requiere (nombres, apellidos, e-mail, teléfono, DNI, etc).
3. En la página de pagos optar por alguna de las siguientes modalidades y elegir el comprobante de pago respectivo (Boleta o Factura):
 - BANCO: Si desea efectuar el pago en efectivo.
 - TESORERIA GENERAL PUCP: Si desea efectuar el pago con tarjeta de debito o crédito (salvo emitidas por centros comerciales o tiendas por departamentos).
Nota: Tesorería no acepta pagos en efectivo.
 - PLATAFORMA VISA: Via Banca Virtual.
4. Una vez elegida la forma de pago, el sistema le generará un código.
5. Anotar ese código o imprimir la página y acercarse a Tesorería o al Banco según sea el caso.
6. La matrícula termina con la realización del pago bajo la modalidad elegida.

En el caso de pago en Banco o Plataforma VISA, el comprobante de pago elegido se entregará la primera semana de clases. En caso de Tesorería, en el momento de efectuar el pago.

X. CERTIFICACIÓN

- **CERTIFICADO DE APROBACIÓN**
Serán entregados a los participantes que obtengan promedio final aprobatorio y conserven el porcentaje mínimo de asistencia a clase requerido (80% de asistencia).
- **CONSTANCIA DE ASISTENCIA**
Serán entregados a los participantes que obtengan promedio final desaprobatorio y que conserven el porcentaje mínimo de asistencia requerido (80% de asistencia)

La certificación que se otorga es excluyente.

En los cursos cortos presenciales, la certificación que se otorga es digital.

XI. INFORMES E INSCRIPCIONES

Campus Universitario
Centro de Educación Continua de la PUCP
Av. Universitaria 1801 – San Miguel
Edificio Mac Gregor - 6to Piso
Teléfono: 626-2000 anexos 3200 y 3760
Directo: 626-2862
info_cec@pucp.edu.pe
<http://cec.pucp.edu.pe>