

DIPLOMADO EN

GESTIÓN COMERCIAL Y VENTAS



Campus San Isidro
Inicio: 22 de noviembre

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

Estrategia, negocio y organización, induce al participante al cuestionamiento y manejo de conceptos base para contar con una visión general de esta especialidad.

Curso: / Gestión y Venta Estratégica.

ÁREA FUNCIONAL

Se desarrollan y aplican conceptos fundamentales para el análisis de costos y rentabilidad de productos y/o servicios a fin de mejorar la gestión de los mismos.

Curso: / Análisis Comercial

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

Cursos: / Presentaciones de alto impacto y Marketing Personal

/ Módulo de Habilidades Comerciales

/ Estrategias de Negociación Comercial

ÁREA DE PLANEAMIENTO, DIRECCIÓN E INTEGRACIÓN

Se brindan 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: / Administración de la cartera de clientes

/ Dirección de equipos de ventas

/ Retail y Trade Marketing

/ Curso integrador de gestión comercial y ventas

/ PLANA DOCENTE*



Angelo Bibolotti Ayesta

Director Comercial
Ganas Consulting SA.



Riad Zeggari

Subgerente de Operaciones Corporativo
Grupo Aramburu Matriz



Pamela Moreno Aguayo

Gerente de operaciones
Lima Airport Partners SRL



Juan Carlos García Antunez de Mayolo

Gerente de Proyectos Comercial
Clave 3 - Grupo Liderman



Javier Huertas Palmieri

Ex Gerente de Tienda
Cencosud Retail Perú SA



Alexandra Roulet Origg

Coach PNL certificada por la ICC
(International Coaching Community)



Eduardo Santaya

Gerente de Desarrollo de Clientes
Makro Supermayorista



Phillip Ponce Pezo

Jefe de Productos y Nuevos Negocios
**Precor Sistema de Construcción en Acero
Grupo PMP**



Marco Antonio Pereda

Gerente de Ventas Distribución
Decor Center S.A.



Rocio Bozzo

Product Manager
Makro Perú

(*) ISIL EDUCACIÓN EJECUTIVA se reserva el derecho de cambiar los docentes de acuerdo con su programa de mejora continua, la disponibilidad de los profesores o causas fortuitas. Tomar en consideración que los docentes que aparecen en este documento son solo una parte del equipo de docentes que tenemos disponibles para este Diplomado, todos con altas competencias y experiencia relevante en los tópicos que dictarán

/ PLANA DOCENTE*



Manuel Terrones Campos

Coach PNL. Team Coach. Licenciado en Administración Rock Manager



Sebastian Hasenauer

Key Account Manager,
Licensing Assurance LLC



Daniella Orellana Solari

Ex Gerente Comercial
Stefanini IT Solutions Perú



José Luis Wong

Especialista en Coaching Organizacional y Gestión de Equipos de Alto Desempeño



Pedro Kanashiro

CEO
Cuatro & Compañía



Gustavo Adolfo Bastarrachea

Gerente Comercial
Peruana de Moldeados S.A. - Pamolsa



Daniel Pérez Galvis

Director Comercial
DigiSOC SAC

(*) ISIL EDUCACIÓN EJECUTIVA se reserva el derecho de cambiar los docentes de acuerdo con su programa de mejora continua, la disponibilidad de los profesores o causas fortuitas. Tomar en consideración que los docentes que aparecen en este documento son solo una parte del equipo de docentes que tenemos disponibles para este Diplomado, todos con altas competencias y experiencia relevante en los tópicos que dictarán

BENEFICIOS DE CURSAR LOS DIPLOMADOS DE ISIL EDUCACIÓN EJECUTIVA



PROGRAMA DE EXCELENCIA PROFESIONAL*

Al participar en nuestros diplomados tendrá acceso al programa de Excelencia Profesional. Este es un programa de entrenamiento en temas de empleabilidad en el que los participantes mejorarán su perfil profesional a partir del desarrollo en temas como "CV de alto impacto", "manejo del Networking", entre otros.

El programa brinda a los participantes una certificación conjunta de ISIL Educación Ejecutiva y nuestro socio Career Partners, importante consultora especialista a nivel global en temas de empleabilidad y outplacement.



TALLERES DE HABILIDADES COMPLEMENTARIAS

El Diplomado incluye además un Ciclo de talleres opcionales**, donde el participante tendrá la oportunidad de desarrollar habilidades tales como:

- / Trabajo en equipo
- / Manejo efectivo del tiempo
- / Comunicación efectiva

CURSOS INTRODUCTORIOS Y OPCIONALES

Estos cursos, al ser opcionales, buscan generar un mayor nivel de conocimiento respecto al uso de ciertas herramientas y tópicos para un mejor desempeño en el diplomado en aquellos alumnos que así lo consideren.

[Taller / Costos y Finanzas](#)

(*) El programa se desarrollará durante dos sábados consecutivos y la programación se comunicará oportunamente. La certificación se entregará sólo a los participantes que completen el 100% del programa.

(**) Los Talleres de Competencias Complementarias se desarrollan en 2 (dos) días sábados que se programan alrededor de la mitad del programa.

INFORMACIÓN GENERAL

Campus San Isidro

Av. Sanchez Carrión 285

Inicio: 22 de noviembre

Martes y jueves

De 7:00 p.m. a 10:00 p.m.

Duración: 148 horas académicas

/ En caso que por motivos de fuerza mayor ocurriera una cancelación de clase, esta se reprogramará en la misma frecuencia en la que se dicta el programa; ISIL garantiza en todos los casos que se cumplirá con el dictado del 100% de horas del curso.

INVERSIÓN

Derecho de Inscripción: S/100. Este monto deberá ser cancelado junto con el primer pago a realizar, ya sea al contado o en cuotas.
Es un pago único por curso o programa.

PAGO AL CONTADO

**Hasta el
15 de noviembre**
S/ 4,329

**Después del
15 de noviembre**
S/ 4,810

PAGO EN CUOTAS

**Nº de
cuotas**
6

**Hasta el
15 de noviembre**
S/ 794

**Después del
15 de noviembre**
S/ 882

REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN:

- / Contar con 2 años de experiencia laboral e indicarlo en la ficha de inscripción.
- / Enviar vía correo el voucher de pago escaneado o constancia de transferencia.
- / Enviar vía correo una foto tamaño pasaporte con fondo blanco en formato JPG.

DESCUENTOS:

- / Corporativo (a partir de 3 inscritos) después del 15 de noviembre - 6% de descuento por participante sobre el precio regular.
- / Precio Preferencial hasta el 15 de noviembre - 10% de descuento por participante sobre el precio regular.
- / Precio Preferencial y Corporativo (a partir de 3 inscritos) hasta el 15 de noviembre - 15% de descuento por participante sobre el precio regular.
- / Egresados de ISIL (*) Carrera Técnica, Educación Ejecutiva e ISILTECH - 20% de descuento sobre el precio regular.

(*) Egresado: alumno que ha cursado un programa completo en ISIL, culminando en forma satisfactoria.

Nos reservamos el derecho de modificar las fechas programadas o su cancelación según la cantidad mínima de inscritos requerida por ISIL.