



# DIPLOMADO EN **GESTIÓN COMERCIAL Y VENTAS**

## ÍNDICE/

02/

Enfoque  
Dirigido a  
Plan de estudios

03/

Beneficios

04/

Plana docente

05/

Información  
general

# ENFOQUE/

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/

## Cursos Introdutorios y Opcionales

---

### Área base

---

### Área funcional

---

### Área de Habilidades Personales e Interpersonales

---

### Área de Planeamiento, Dirección e Integración

---

## Cursos Introdutorios 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.

### Curso:

- / Costos y Análisis de Estados Financieros.

## 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 (cursos obligatorios).

## 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. Finalmente, se forman grupos que compiten en un entorno empresarial virtual a través de un juego de negocios (Business Game) aplicado a la gestión comercial y ventas.

### Cursos:

- / Administración de la cartera de clientes; Dirección de equipos de ventas; Retail y Trade Marketing; Curso integrador de gestión comercial y ventas.

# BENEFICIOS DE PARTICIPAR EN UN DIPLOMADO EN EDUCACIÓN EJECUTIVA ISIL/



## 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

(\*) 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.



## Angelo Bibolotti Ayesta

Gerente Comercial  
Sef Perú Holding SAC



## Eduardo Santaya Ortiz

Gerente de Desarrollo de Clientes  
MAKRO



## Juan Carlos García Antunez de Mayolo

Gerente Comercial de Proyectos / Clave 3  
Proyectos - Carlyle Group



## Juan Francisco Gómez de La Torre Cerfontaine

Gerente de Gestión del Talento  
Oeschle



## Riad Zeggari

Gerente General  
Cala Restaurante & Lounge



## Philip Ponce Pezo

Jefe de Productos y Nuevos Negocios  
PRECOR Sistema de Construcción en Acero  
GRUPO PMP



## Pamela Moreno Aguayo

Jefe de Servicio al Pasajero  
LAN Perú



## Alexandra Roulet Origi

Coach PNL certificada por la ICC  
(International Coaching Community)

(\*) 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

# INFORMACIÓN GENERAL/

## CAMPUS MIRAFLORES

Av. Benavides 778

Horario : Lunes y Miércoles  
De 7:00 p.m. a 10:00 p.m.

Inicio : 14 de marzo

Duración : 148 horas académicas

## CAMPUS SAN ISIDRO

Av. Sanchez Carrión 285

Horario : Martes y jueves  
De 7:00 p.m. a 10:00 p.m.

Inicio : 15 de marzo

Duración : 148 horas académicas

## CAMPUS LA MOLINA

Av. La Fontana 955

Horario : Martes y jueves  
De 7:00 p.m. a 10:00 p.m.

Inicio : 15 de marzo

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		PAGO EN CUOTAS		
Hasta el 15 de febrero	Después del 15 de febrero	Nº de Cuotas	Hasta el 15 de febrero	Después del 15 de febrero
S/ 4,329	S/ 4,810	7	S/ 680	S/ 756

## 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 febrero -6% de descuento por participante sobre el precio regular.
  - / (2) Precio Preferencial hasta el 15 de febrero -10% de descuento por participante sobre el precio regular.
  - / Precio Preferencial y Corporativo (a partir de 2 inscritos) hasta el 15 de febrero -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.