

DIPLOMADO EN

GESTIÓN COMERCIAL Y VENTAS



Campus Miraflores
Inicio: 10 de julio

Campus San Isidro
Inicio: 11 de julio

Campus La Molina
Inicio: 11 de julio

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

/ PLANA DOCENTE*



Angelo Bibolotti Ayesta

Director Comercial
Ganas Consulting SA.



Alexandra Roulet Origg

Coach PNL certificada por la ICC
(International Coaching Community)



Riad Zeggari

Gerente General
Tres Cielos



Eduardo Santaya

Gerente de Desarrollo de Clientes
Makro Supermayorista



Pamela Moreno Aguayo

Gerente de operaciones
Lima Airport Partners SRL



Phillip Ponce Pezo

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



Juan Carlos García Antunez de Mayolo

Gerente de Proyectos Comercial
Clave 3 - Grupo Liderman



Sebastian Hasenauer

Gerente Comercial de **Fiberlux**
BDM de **Licensing Assurance**
Gerente General de **Hasing**

(*) 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*



José Luis Wong

Especialista en Coaching Organizacional
y Gestión de Equipos de Alto Desempeño



Pedro Kanashiro

CEO
Cuatro & Compañía



Marco Antonio Pereda

Gerente de Unidad de Negocio y Distribución
Decorcenter S.A.



Gustavo Adolfo Bastarrachea

Gerente Comercial
Peruana de Moldeados S.A. - Pamolsa



Rocio Bozzo

Product Manager
Makro Perú



Daniel Pérez Galvis

Director Corporativo Comercial
Grupo Copetrol



Jose Luis Cabrera

Gerente Regional
Siemens Perú, Ecuador, Bolivia y Paraguay

(*) 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.

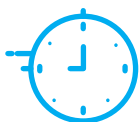
El programa brinda a los participantes una certificación conjunta de ISIL Educación Ejecutiva y nuestro socio Career Partners, importante consultora especialista a nivel global en temas de empleabilidad y outplacement.



36 años de experiencia
en educación



Programa Alumni:
Beneficios exclusivos para egresados



Horarios que se adecuan
a tu trabajo (desde las 19:00)



Metodología práctica
vivencial



Más de 10 mil profesionales
especializados con nosotros



Duración
4 meses

(*) 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.

INFORMACIÓN GENERAL

Campus Miraflores

Av. Benavides 778

Inicio: 10 de julio

Lunes y miércoles
De 7:00 p.m. a 10:00 p.m.

Campus San Isidro

Av. Sanchez Carrión 285

Inicio: 11 de julio

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

Campus La Molina

Av. La Fontana 955

Inicio: 11 de julio

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

Duración: 128 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
17 de junio
S/ 3,780

Después del
17 de junio
S/ 4,200

PAGO EN CUOTAS

Nº de
cuotas
5

Hasta el
17 de junio
S/ 832

Después del
17 de junio
S/ 924

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 17 de junio - 6% de descuento por participante sobre el precio regular.
- / Precio Preferencial hasta el 17 de junio - 10% de descuento por participante sobre el precio regular.
- / Precio Preferencial y Corporativo (a partir de 3 inscritos) hasta el 17 de junio - 15% de descuento por participante sobre el precio regular.
- / Egresados de ISIL (*) Carrera Técnica y Educación Ejecutiva - 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.