



**CENTRUM
PUCP**

**Executive
Education**
SURCO

CURSO CORTO EDEX

Estrategias de Ventas B2C & B2B



EdEx
Executive Education Programs



**CENTRUM
PUCP**

CURSO CORTO EDEX

Estrategias de Ventas B2C & B2B



Las áreas de ventas tanto de empresas B2C (Business-To-Consumer) como B2B (Business-To-Business) experimentan cada vez mayor complejidad. Al interactuar tanto con consumidores finales como con empresas, las estrategias que debe implementar la Gerencia Comercial deben estar orientadas al logro de los objetivos económicos pero de manera distinta. En el caso de los mercados de consumo o B2C, se requiere un profundo entendimiento de los componentes clásicos del mix de marketing con mucho enfoque en los canales de distribución. En el caso de los mercados industriales o B2B, el enfoque está en la relación de mediano y largo plazo con los clientes, gestionando cada una de las complejas etapas de su proceso comercial.

El curso proporciona a los participantes una visión integral y práctica de las principales variables, procesos y decisiones que un profesional debe dominar en empresas B2C y B2B.

Durante el desarrollo del curso se desarrollará un Modelo de Gestión Comercial efectivo para entender los diferentes aspectos que deben controlarse cuando se dirige el área de ventas. Se estudiarán los componentes clave para ejecutar una estrategia comercial y tener éxito en mercados con clientes cada vez más exigentes como consecuencia del desarrollo tecnológico. Se discutirán casos prácticos de realidades locales (Perú), regionales (Latino América) y globales que nos ayudarán a enfrentar a futuro, y con efectividad, grandes retos de ventas.



Dirigido a

Profesionales de empresas de todos los ámbitos y sectores de la economía que deseen diseñar, implementar y dirigir un área de ventas B2C o B2B. La misión del curso es dotar al participante de herramientas prácticas y modernas para conducir con éxito la gestión comercial de una organización (no solo en el sector privado, sino además en el público y social). Está diseñado para que los participantes desarrollen competencias estratégicas basadas en el conocimiento del cliente B2C y B2B y de las complejidades de sus mercados.

Objetivos

- 🎯 Desarrollar un modelo de gestión comercial aplicado a mercados B2C y B2B.
- 🎯 Dominar herramientas para el diseño de una estrategia y de una estructura comercial.
- 🎯 Incorporar la capacidad de dirigir el nivel operativo de la gestión comercial compuesto por los presupuestos, la prospección de nuevos clientes, los planes de remuneración e incentivos de ventas, así como la aplicación de indicadores de gestión y tecnología

Desarrollar en los profesionales comerciales competencias que les permitan entender y aplicar la gestión de ventas B2C y B2B desde una perspectiva estratégica.



Estructura y Contenidos

Sesiones 1 - 2

[Martes 25 de agosto](#)

El proceso de ventas y el rol del profesional comercial
La diferencia entre Marketing y Ventas en mercados B2C y B2B

Sesiones 3 - 4

[Martes 01 de septiembre](#)

Modelo de Gestión Comercial
Diseño & Ejecución de la Estrategia Comercial

Sesiones 5 - 6

[Martes 08 de septiembre](#)

Diseño & Dirección de la Estructura Comercial
Procesos de Compras B2C & B2B

Sesiones 7 - 8

[Martes 15 de septiembre](#)

Negociación B2C & B2B

Sesiones 9 - 10

[Martes 22 de septiembre](#)

Proyección & Presupuestos de Ventas
Prospección de Ventas: el modelo SPANCOP

Sesiones 11 - 12

[Martes 29 de septiembre](#)

Sistemas de Remuneración & Incentivos
Evaluación del Desempeño de Ventas

Sesiones 13 - 14

[Martes 06 de octubre](#)

Liderazgo de Equipos Comerciales
Tecnología Aplicada a Gestión Comercial

Sesiones 15 - 16

[Martes 13 de octubre](#)

Presentación del Trabajo Final:
Propuesta para la mejora del modelo de gestión comercial B2C o B2B.



Expositor



Luis Arditto Diaz

Master en Consultoría y Dirección Turística con mención en Turismo Sostenible por la Universidad de Piura, Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de Lima, y es Diplomado en Mercadotecnia por ESAN. Actualmente se encuentra cursando el Doctorado en Administración de Empresas por la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla (España).

En relación a su experiencia profesional se inició ejecutivamente en La Fabril S.A. en el área de Comercialización Aceitería, luego fue Subgerente de Ventas de la Línea Industrial y Promociones en Bakelita y Anexos S.A. (Basa); Gerente de Ventas y Marketing en J.V.C. Baterías Record S.A.; Gerente Comercial en Instamark S.A., Asesor Corporativo del Grupo Toyofuku; Asesor y Gerente de Marketing de la Clínica Stella Maris. y profesor de Educación Ejecutiva en CENTRUM PUCP.





**CENTRUM
PUCP**

**Executive
Education
SURCO**

Duración

8 semanas

Clase/Día

Martes 25 de agosto

Todos los martes (frecuencia semanal)

Hora

1era sesión : 19:00 a 20:30

Break : 20:30 a 21:00

2da sesión : 21:00 a 22:30

Modalidad

Online, aula virtual sincrónica (en tiempo real)

Inversión

S/. 1,900

Consulta por nuestros descuentos.

Informes:

centrum.executivesurco@pucp.edu.pe

www.centrum.pucp.edu.pe

EdEx
Executive Education Programs

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA



5 PALMES OF
EXCELLENCE

eduniversal

2017 Best Business Schools Ranking



EXECUTIVE EDUCATION
Nº 1 TOP 10
en el Perú en Latinoamérica
Financial Times 2018