



**CENTRUM
PUCP**

**Executive
Education**
SURCO

CURSO CORTO EDEX

Estrategias de Ventas Efectivas: Un paso adelante de la competencia



EdEx
Executive Education Programs



**CENTRUM
PUCP**

CURSO CORTO EDEX

Estrategias de Ventas Efectivas: Un paso adelante de la competencia



El curso proporciona una visión integral y práctica de las principales variables, procesos y decisiones que un gerente de ventas debe dominar. Se desarrollan temas relacionados con el mercado, los clientes, la competencia y estrategias de ventas que contribuyan eficazmente con el logro de los objetivos de ventas.



Dirigido a

Profesionales que requieren fortalecer sus competencias gerenciales y técnicas en dirección de ventas de servicios y bienes, en los sectores industrial, organizacional y de consumo.

Objetivos

- 🎯 Al terminar el curso el participante estará en condiciones de: Diseñar la estrategia de ventas del negocio.
- 🎯 Construir y desarrollar equipos de trabajo orientados al cliente, los objetivos del negocio y sus propios resultados.

Desarrollar estrategias para rentabilizar el negocio desde la función de ventas: potencia la experiencia, fortalece las habilidades de tu equipo e intervén de forma oportuna la operación, anticipándote a los requerimientos del cliente.

Estructura y Contenidos

Sesiones 1 - 2

Viernes 28 de agosto

El negocio, su estrategia y la función de ventas

- Propósito, promesa y propuesta de valor: el marco donde opera el producto o servicio.
- Toolkit de estrategias de ventas.
- Objetivos de ventas, cómo se formulan y hacia dónde deben apuntar.
- Indicadores de gestión de la función de ventas.

Sesiones 3 - 4

Viernes 04 de septiembre

Macroproceso: Vender

- Construcción y validación de buyers persona.
- Modelaje y estructura del proceso de ventas dentro del sistema organizacional.
- Premisas de la función de ventas.
- Funnel de ventas.

Sesiones 5 - 6

Viernes 11 de septiembre

Sales Masterbook

- Levantamiento de mejores prácticas y técnicas de ventas.
- Desarrollo del guión de ventas, consultas frecuentes y situaciones complejas.
- Desarrollo de fichas técnicas de conocimiento del producto.

Sesiones 7 - 8

Viernes 18 de septiembre

La experiencia y su estandarización

- Experiencias de compra memorables.
- Enjoyment, Experience, Engagement.
- Inmersión total y estandarización de los estímulos.
- El vendedor como embajador de marca.

Sesiones 9 - 10

Viernes 25 de septiembre

Presupuesto de ventas

- Pronóstico de ventas.
- Parámetros para fijar cuotas de ventas.
- Optimización de gastos y estrategias de ahorro.

Sesiones 11 - 12

Viernes 02 de octubre

El vendedor, su rol y desarrollo.

- El perfil del vendedor ideal.
- Atraer y seleccionar vendedores, mitos a superar y técnicas disruptivas.
- Cómo potenciar las habilidades para vender.
- Comunicación de objetivos, generación de acuerdos y compromisos.

Sesiones 13 - 14

Viernes 09 de octubre

Liderazgo y dirección de ventas

- El liderazgo como servicio.
- Inspiración, influencia positiva y trascendencia.
- Ejercicio de la disciplina.
- Voz del líder, sus consecuencias e implicaciones.

Sesiones 15 - 16

Viernes 16 de octubre

Trabajo Aplicativo Final



Expositor



Manuel Gómez Buros

El profesor Gómez es Magister en Administración, Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA), Venezuela. Licenciado en Gerencia de Recursos Humanos, Universidad de Oriente, Venezuela.

En relación a su experiencia profesional, se ha desempeñado como VP de HR en Hangertips para LATAM. Director de la Universidad Corporativa del Grupo BECO & Co. Profesor de Educación Ejecutiva del IESA en Caracas y Panamá. Consultor académico para Learnity, educación en línea.

Columnista de opinión para Caraota Digital y autor de diversos artículos para la revista Debates IESA.

Actualmente es Profesor en el Área Académica de Marketing en CENTRUM PUCP Business School (Formación Continua).





**CENTRUM
PUCP**

**Executive
Education
SURCO**

Duración

8 semanas

Clase/Día

Viernes 28 de agosto

Todos los viernes (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.

El código de vestimenta a las sesiones de clase es Smart Casual. En ningún caso se podrá ingresar a CENTRUM PUCP o a las instalaciones y/o locales contratados por la escuela en ropa sport o deportiva (shorts, polos, tops, jean, sandalias, entre otros). Cualquier cambio eventual en la programación será comunicado oportunamente. CENTRUM PUCP se reserva el derecho de reprogramar los cursos, certificados, mallas y lugar de dictado.

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