



**CENTRUM
PUCP**

EdEx
Executive Education Programs

CURSO CORTO EDEX

Gerencia de Ventas



**Executive
Education**
SAN MIGUEL



**CENTRUM
PUCP**

CURSO CORTO EDEX

Gerencia de Ventas



SUMILLA

El curso está estructurado de manera teórico-práctica; tiene como objetivo brindar conceptos y desarrollar en los participantes las habilidades para una adecuada gestión de la Gerencia de ventas en la empresa. El curso presenta herramientas modernas relacionadas con gerencia de ventas, liderazgo comercial, mercadeo, planeación y estrategia de ventas, trade marketing, canales de distribución, el manejo de equipos de ventas, servicio de atención al cliente, entre otros.



DIRIGIDO A

Gerentes de Marketing, Gerentes de Ventas, Gerentes de Marca y Producto, Supervisores de Ventas, agencias de publicidad, así como profesionales de diversas disciplinas que estén laborando en el área comercial de la empresa.

Estructura del curso

Sesiones	Día	Tema
1 y 2	Martes 26 de enero	Introducción a la administración de ventas en el siglo XXI <ul style="list-style-type: none">• ¿Qué es la administración de Ventas?• Factores del ambiente que afectan el éxito de la organización de las ventas. El ambiente externo. El ambiente interno.• El gerente de ventas, rol del gerente de ventas, competencias esenciales. Naturaleza de la venta personal.• El elemento humano, la confianza del cliente, el trato al cliente, la teoría de la venta personal y la orientación al cliente.
3 y 4	Martes 02 de febrero	Formulación de un programa de ventas <ul style="list-style-type: none">• El plan de ventas por cliente. Clasificación de los mercados de venta.• La venta directa e indirecta. La pre-venta, auto-venta y tele-ventas.• La presentación, la argumentación, las objeciones, la asesoría, el cierre de ventas y el servicio post venta.

CENTRUM PUCP podrá efectuar cambios en la malla, secuencia de los cursos o profesores, de acuerdo a su política de mejora continua. De no cumplir con el quórum requerido CENTRUM PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas.



Estructura del curso

Sesiones	Día	Tema
5 y 6	Martes 09 de febrero	<p>Vínculo de las estrategias, la organización y el papel de las ventas en la era de la administración de las relaciones con los clientes.</p> <ul style="list-style-type: none">• La estructura del proceso del diseño de un plan de ventas. El alineamiento del plan comercial estratégico, plan de marketing y el plan de ventas, los objetivos de ventas y las estrategias específicas de ventas.• El proceso de compra en las empresas. Actividades de ventas.• Etapas del proceso de ventas. Otras técnicas de ventas.• Organizar el esfuerzo de ventas. El objetivo de organizar las ventas. La estructura horizontal para la fuerza de ventas. Organizar para atender las cuentas claves. Organización de ventas con estructura vertical.
7 y 8	Martes 16 de febrero	<p>CRM: Customer Relationship Management y la función estratégica de la información en la administración de ventas y el manejo en la fuerza de ventas</p> <ul style="list-style-type: none">• Introducción al CRM• Métodos para elaborar pronósticos de ventas. Elaborar cálculos para los territorios de venta.• Propósitos y características de las cuotas de ventas. Determinación de las cuotas.• Determinar el tamaño de la fuerza de ventas. Diseño de los territorios de ventas.• Análisis de las ventas para la toma de decisiones de los administradores. Diseño y toma de decisiones estratégicas sobre los canales de distribución. Criterios para la elección de canales y clientes claves.

CENTRUM PUCP podrá efectuar cambios en la malla, secuencia de los cursos o profesores, de acuerdo a su política de mejora continua. De no cumplir con el quórum requerido CENTRUM PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas.

Estructura del curso

Sesiones	Día	Tema
9 y 10	Martes 23 de febrero	El desempeño del vendedor <ul style="list-style-type: none">• El desempeño del vendedor: comportamiento, roles y satisfacción.• Los premios e incentivos a la fuerza de ventas. Las percepciones del rol del vendedor. La susceptibilidad del rol de vendedor. Precisión de los roles.• La motivación de la fuerza de ventas. El proceso psicológico de la motivación. El efecto de las características personales del vendedor en la motivación. Las etapas de la carrera de los vendedores. El efecto de las condiciones ambientales en la motivación. El efecto de las variables organizacionales en la motivación.
11 y 12	Martes 02 de marzo	Características personales y aptitudes para las ventas <ul style="list-style-type: none">• ¿Nacen o se hacen? Variables que causan diferencias en el desempeño. Costos de una selección inadecuada.• Características de los vendedores exitosos.• Criterios para seleccionar vendedores. Construcción de la fuerza de ventas del siglo XXI. Determinantes de un buen desempeño de ventas.• Características de los vendedores exitosos. Determinantes específicas del puesto para un buen desempeño en las ventas y las consecuencias para los administradores de ventas.• Cuestionamientos sobre el reclutamiento y la selección. Responsables del reclutamiento y selección de los vendedores. El análisis del puesto y la determinación de los criterios de selección.

CENTRUM PUCP podrá efectuar cambios en la malla, secuencia de los cursos o profesores, de acuerdo a su política de mejora continua. De no cumplir con el quórum requerido CENTRUM PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas.

Estructura del curso

Sesiones	Día	Tema
13 y 14	Martes 09 de marzo	Compensación e incentivos para el vendedor <ul style="list-style-type: none">• Programa de compensación. Propósito.• Sólo salario, sólo comisión y planes combinados.• Mezcla de compensación más adecuada.• Premios no económicos. Tipos de planes de compensación
15 y 16	Martes 16 de marzo	La venta personal y la promoción de ventas <ul style="list-style-type: none">• La venta activa y la venta pasiva.• El trade marketing y su relación con ventas.• El triángulo de valor.• Las promociones de ventas.

CENTRUM PUCP podrá efectuar cambios en la malla, secuencia de los cursos o profesores, de acuerdo a su política de mejora continua. De no cumplir con el quórum requerido CENTRUM PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas.

Programación

Sesiones	Fecha
Día 1	26 de enero
Día 2	02 de febrero
Día 3	09 de febrero
Día 4	16 de febrero
Día 5	23 de febrero
Día 6	02 de marzo
Día 7	09 de marzo
Día 8	16 de marzo





Expositor

LUIS BAILLY VELASCO

Doctor en Administración, Universidad Nacional Federico Villarreal, Perú. Magíster en Marketing, UPC, Perú. Bachiller en Ingeniería industrial, Universidad Nacional Federico Villarreal, Perú.

En relación a su experiencia profesional, se ha desempeñado como Ingeniero de Ventas y Superintendente de Operaciones de Aceros del Oriente-Grupo Armco. Gerente Regional de Ventas de Videotron, Montreal (Canadá). Gerente de Ventas Retail, Precisión Perú. Miembro fundador de Avance, firma que cuenta con 10 años de reconocido éxito y experiencia en labores de capacitación y consultoría para empresas privadas, públicas y entidades sin fines lucro. Actualmente es docente en las Escuelas de Posgrado de la Universidad del Pacifico , UPC y Universidad Nacional Mayor de San Marcos en Perú y en Unitec University en El Salvador con 19 años de experiencia como facilitador en temas de dirección y gestión comercial. En relación con su producción intelectual, es autor del libro: “Marketing educativo” (Editorial:Universidad Peruana Unión, 2002). Actualmente es Profesor a tiempo parcial en CENTRUM PUCP Business School.



**CENTRUM
PUCP**

EdEx
Executive Education Programs

**Executive
Education**
SAN MIGUEL



INICIO:

26 de Enero



MODALIDAD:

Aula virtual
sincrónica



FRECUENCIA:

Todos los Martes



HORARIO:

De 19:00 a 22:30
hrs.



DURACIÓN:

24 horas - 8
semanas



INVERSIÓN:

S/. 1900

INFORMACIÓN Y DESCUENTOS

inolasco@pucp.edu.pe

938 512 997 | 993 586 558

MATRICÚLATE

TRIPLE CORONA



ACREDITACIONES INTERNACIONALES



5 PALMES OF
EXCELLENCE

eduniversal
2017 Best Business Schools Ranking



FINANCIAL
TIMES

EXECUTIVE EDUCATION

Nº **1** TOP **10**

en el Perú en Latinoamérica
Financial Times 2018