



programa especializado

Gestión y
Dirección de
Ventas



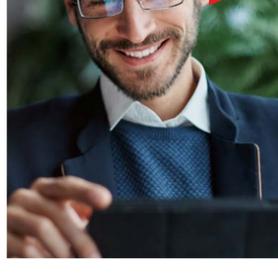
Este programa proporciona las últimas tendencias e innovaciones del mercado físico y digital, que ayuden a crear valor en las empresas y aprovechar las oportunidades que se generen en las distintas ramas de la actividad comercial e industrial sustentado en el uso correcto de la data.

> LUIS MERINO
Director del Programa



Más que ofrecer un producto o servicio, las áreas de ventas instauran una relación con el cliente. De allí, que su dirección deba recaer en estrategias con amplio dominio de la negociación y versatilidad para aplicar las tácticas que requiera cada contexto.

¿por qué el programa especializado en Gestión y Dirección de Ventas?



Al culminar satisfactoriamente y aprobar el programa, el alumno obtendrá:

— **Certificado del Programa Especializado en Gestión y Dirección de Ventas**, otorgado por la Escuela de Postgrado de la UPC.



Simulador Harvard University

Mediante este moderno simulador desarrollado por Harvard University, Los participantes ingresan al mundo de la gerencia comercial internacional Integrando los procesos de operaciones, Marketing y sobre todo de ventas, que les permita tomar las decisiones que determinaran el éxito de la empresa a su cargo.



Enfoque data driven

Un Programa Especializado en Gestión de Ventas que brinda a los ejecutivos de ventas los métodos y herramientas de análisis para mejorar la tasa de cierre de ventas.



Objetivo del programa

Al concluir el programa el participante estará en la capacidad de: entender todos los procesos que se desarrollan en un área de ventas, desde la gestión hasta la dirección del área estableciendo y entendiendo los distintos KPI's y aplicar métodos y herramientas de análisis para comprender mejor el comportamiento de compra de los clientes y así aumentar las ventas.



Programa a distancia

Clases virtuales Autónomas.



Perfil del participante

Gerentes, supervisores, jefes, ejecutivos y asesores comerciales, key account managers, consultores especializados y todo aquel profesional interesado en formarse conocer, entender y gestionar de manera integral un área de ventas.



Aprendizajes del estudiante

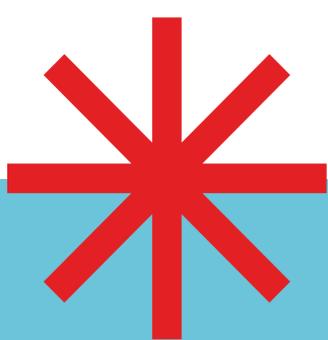
- Entender todos los procesos que se desarrollan en una área de ventas, desde la gestión de la venta hasta la dirección del área
- Impulsar una mirada data driven, que permitan a los profesionales de venta activar acciones e iniciativas que logren monetizarse
- Elaborar y poner en práctica una propuesta de valor específica por cliente
- Analizar la información disponible y poder preparar un pronóstico de ventas, así como tomar decisiones sobre los estados financieros
- Elaborar los perfiles de los puestos del personal de su área, así como preparar un plan comisiones para la fuerza de ventas.
- Entender y establecer los KPI de su área más adecuados

VISIÓN

Ser reconocidos por formar profesionales a nivel de maestría y especialidad con las más altas competencias profesionales y con liderazgo en la transformación del Perú.

MISIÓN

Formar profesionales, a nivel de maestría y especialidad, líderes íntegros e innovadores con visión global para que agreguen valor en las organizaciones y la sociedad, y contribuyan a transformar el Perú.



¿por qué UPC?

ACREDITACIÓN INTERNACIONAL*



UPC es la única universidad peruana acreditada por WSCUC de los Estados Unidos de America, por el plazo máximo de 10 años bajo el mismo sistema y estándares que universidades Top 10 del mundo.

"Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas is accredited by the WASC Senior College and University Commission (WSCUC), 985 Atlantic Avenue, Suite 100, Alameda, CA 94501, 510.748.9001."

INTERNACIONALIDAD*



- Más de 290 convenios en 34 países
- 100% De los programas ofrecen experiencias internacionales
- +12,000 Alumnos han vivido una experiencia internacional



+7000 GRADUADOS**

De Maestrías y Másteres.



8 DE CADA 10 EGRESADOS**

Consiguieron mejoras profesionales y ascensos laborales.

Ipsos Perú: Empleabilidad Postgrado 2020.

*Información general de UPC.

**Información general de postgrado UPC.

DOCENTES



> DOCENTES

**conoce más
sobre nuestros
docentes**



> **LUIS MERINO**

Director del Programa

Candidato a Doctor en Administración y Dirección de Empresas, por la Universidad Politécnica de Cataluña, España. Directivo con más de 30 años de experiencia profesional. Ha sido Director Comercial en la Escuela de Postgrado de la UPC, Gerente General en Fábrica de Baterías ETNA y Gerente General en Colegios Proeduca. Actualmente es Director en Selstrat y docente de postgrado.



DOCENTES



> DOCENTES

**conoce más
sobre nuestros
docentes**



> **ALDO CASALINO**

MBA y estudios de especialización de Marketing en Georgetown University, Washington.

Profesional con más de 30 años de experiencia es CEO de Pack Plast Envolturas, habiéndose desempeñado anteriormente como CEO de TODINNO, y Gerente General de Schroth Corporation, así como Gerente Comercial de Papelera Nacional, Quimpac S.A., y MPC del Perú.



DOCENTES



> DOCENTES

**conoce más
sobre nuestros
docentes**



> **LYNN MORA**

MBA de la universidad de Alcalá, cuenta con Certification in Hotel Industry Analytics de la American Hotel & Lodging Association. Especialista en marketing, e-commerce y revenue management con especialización en Hospitality Management, Hospitality Marketing, y Hotel Revenue Management (Cornell). Líder de proyectos de transformación digital con más de 15 años de experiencia laboral en empresas transnacionales de la industria de viajes y tecnología.



DOCENTES



> DOCENTES

**conoce más
sobre nuestros
docentes**



> **CARLOS OSORIO**

Magíster en Administración de Negocios y Tecnologías de Información por la Universidad de Lima. Ha sido Gestor de Proyectos en Corporación Wong y Líder Corporativo de Inteligencia de Negocios en Yanbal International. Cuenta con más 12 años de experiencia como Project Manager en iniciativas digitales (móviles, social business, cloud y analytics, entre otras). Ha sido Director de Tecnología y Soluciones Digitales en Unique y es docente especialista en temas relacionados a innovación y transformación digital en las organizaciones.



DOCENTES



> DOCENTES

**conoce más
sobre nuestros
docentes**



> **SANDRO CÁCERES**

Magíster en Finanzas de la Universidad del Pacífico, Bachiller en Administración de Empresas, Universidad de Lima. Ejecutivo senior con amplia experiencia en el sector banca y finanzas, es Jefe de Área en MiBanco, y ha desempeñado diversos roles en BanBif. Es experto en Finanzas y Riesgo de Banca Empresa.



DOCENTES



> DOCENTES

**conoce más
sobre nuestros
docentes**



> **RAMON CHAW**

MBA en Regent University, Especialización en “modern trade channel” en Victoria University (Australia). Ha sido director commercial de Austracorp peru y Food Regional Director de Fonterra Brands Middle. Profesional con experiencia internacional de más de 20 años. Actualmente es Country Manager – Latam Region de Celtic Sea Mineral, es commodity trader para Olams America.



DOCENTES



> DOCENTES

**conoce más
sobre nuestros
docentes**



> **PAOLA GIBELLINI**

MBA de Nova Southeastern University , Florida. Licenciada en Administración de Empresas, Universidad de Lima. Ejecutiva senior con amplia experiencia comercial en empresas como Boehringer-Ingelheim, Bayer y Smith Kline Beecham. Es Coach Sistémica y Docente en la Escuela de Postgrado de la UPC.



DOCENTES



> DOCENTES

**conoce más
sobre nuestros
docentes**



> **MIDORI IKEDA**

Candidata a Doctora en Administración de Negocios por el SEADE, MBA por UPC y Licenciada en Contabilidad en la Universidad del Pacífico. Ha sido Gerente de exportaciones de Bodegas tabernero, gerente comercial de Seven Drinks. Actualmente es coordinadora académica carrera de administración y Marketing de la UPC y Profesor a tiempo completo de Marketing.





> PROPUESTA ACADÉMICA

**malla curricular del
programa especializado
en Gestión y Dirección de
Ventas**



1 CURSO 1

— Gestión de Ventas para Entornos B2B y B2C

2 CURSO 2

— Finanzas para las Ventas

3 CURSO 3

— Administración Comercial basada en Manejo de Bases de Datos

4 CURSO 4

— Gestión Comercial para Entornos e commerce y Marketplace

5 CURSO 5

— Gerencia de Retail y Trade Marketing

6 CURSO 6

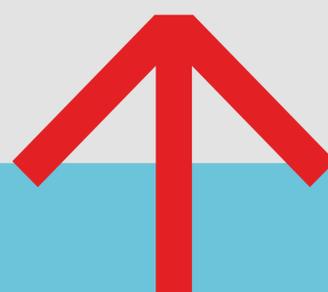
— Dirección de Ventas

7 CURSO 7

— Coaching y Negociación para las Ventas

8 CURSO 8

— Simulador Integral de Administración Comercial





CONTÁCTANOS



contáctanos

✉ oscar.montero@upc.pe

🌐 postgrado.upc.edu.pe

☎ 954 135 381

📍 Av. Cádiz 446 - 450, San Isidro

