

ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



curso de especialización

Gestión de Ventas

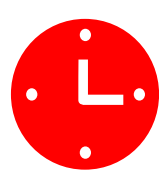
Área: Marketing y Gestión Comercial

Inicio
16.10.25



**Clases a
distancia**

Virtual en vivo



Horario

Jueves
18:30 a 22:30

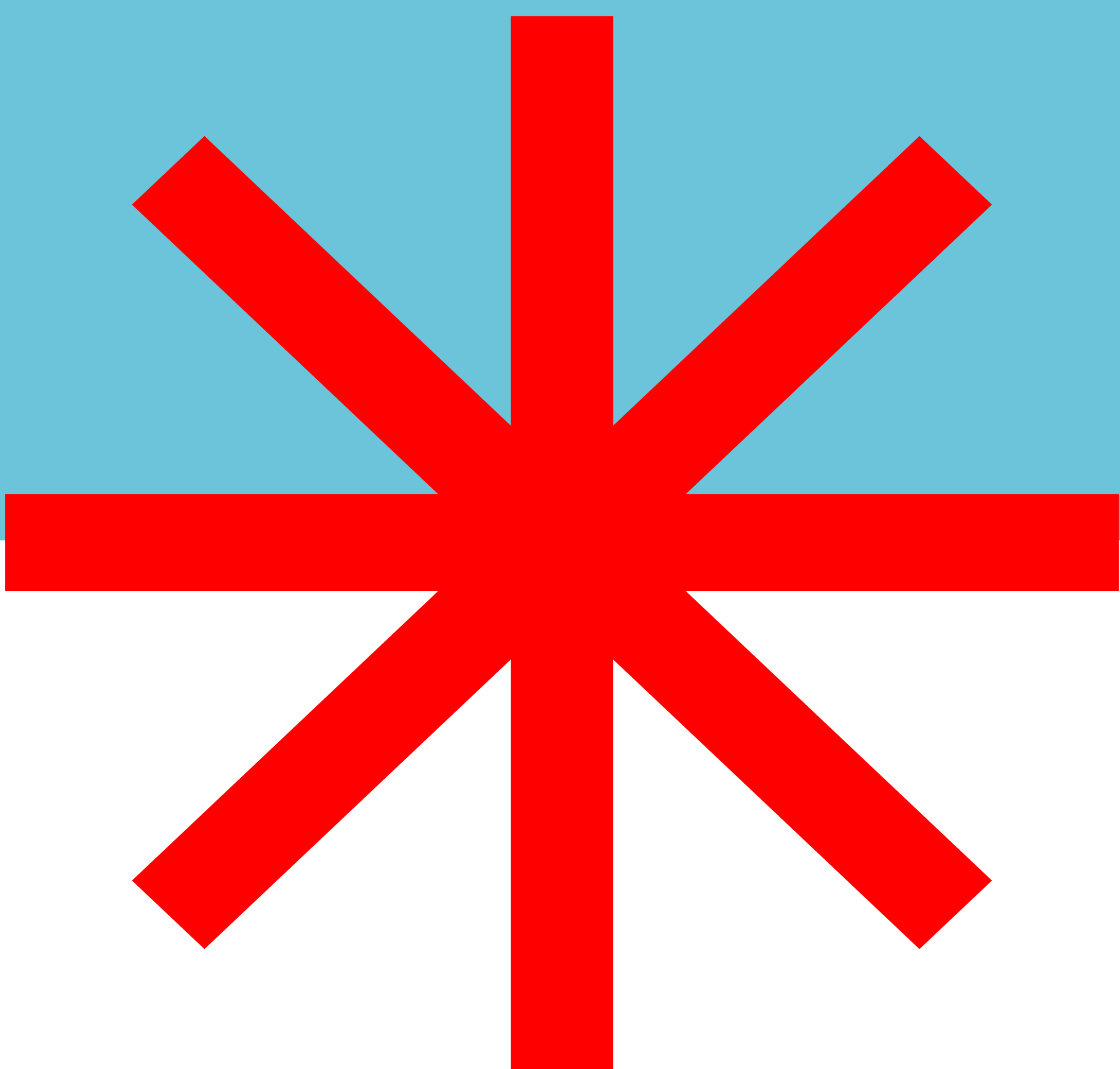


Inversión

S/ 1,800*

*Pregunta por nuestros descuentos y consulte por los términos y condiciones con nuestros asesores de venta.

**Conoce las principales
herramientas de Dirección
de Ventas y aplícalas en
tu empresa** para elevar
la eficiencia en la toma de
decisiones.



ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



RAMON CHAW ORTEGA*
Docente

Ingeniero de Alimentos en la UNALM. Master in Management en Regent University Virginia, USA. Master Practitioner, PNL. Director Regional de Negocios de Aquamin Latinamerica. Director Arran Whisky de Escocia. Director y desarrollador de la marca Vivanda y Gerente Piloto Vivanda La Molina. Gerente de Ventas Leche ANCHOR. Conferencista en Gerencia y Liderazgo de Equipos Comerciales. Consultor de Calidad de Servicio al Cliente y Experiencia de Cliente. Agente Representante de Breen Dairy Trading (Pennsylvania).

ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



Temario**

Módulo 1:

- Entendimiento cómo se comparta tu clientes
- Business Canva Model

Módulo 2:

- El ejecutivo comercial moderno B2B y B2C
- Buyer Persona
- Comprador Profesional

Módulo 3:

- El ejecutivo desarrollando la Conexión con el cliente

Módulo 4:

- Logra que te compren (Venta sin esfuerzo)
- Nuevo Proceso de Mercado Digital

Módulo 5:

- Tópicos de Negociación en el nuevo entorno digital
- La Venta Pura y Dura
- Teniendo el Control de la Venta

Módulo 6:

- Definición de labores del líder del nuevo departamento de ventas
- Manejando nuestro Estado de Perdidas y Ganancias y nuestros objetivos como gerencia de ventas
- Conceptos de “costo de generación de cliente” – Customer Acquisition Cost (CAC)

Módulo 7:

- Rol del ejecutivo comercial B2B y B2C
- Equipamiento necesario en la nueva transformación digital
- Negociación aplicada
- Gerenciando el departamento de Ventas



CONTÁCTANOS



Contáctanos

postgrado.upc.edu.pe
Teléfono: 419 2800
(anexo 3502)

Av. Cádiz 446 - 450
San Isidro

Esríbenos:
juana.avalos@upc.pe
913 027 654



RUC: 20211614545
Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C