



ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



**curso de  
especialización**

**Ventas B2B: De la  
Prospección al Cierre**

Área: Marketing y Gestión Comercial

**Inicio  
25.11.25**



**Clases a distancia**

Virtual en vivo



**Horario**

Martes y Jueves  
18:30 a 22:30



**Inversión**

S/ 1,900\*



ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



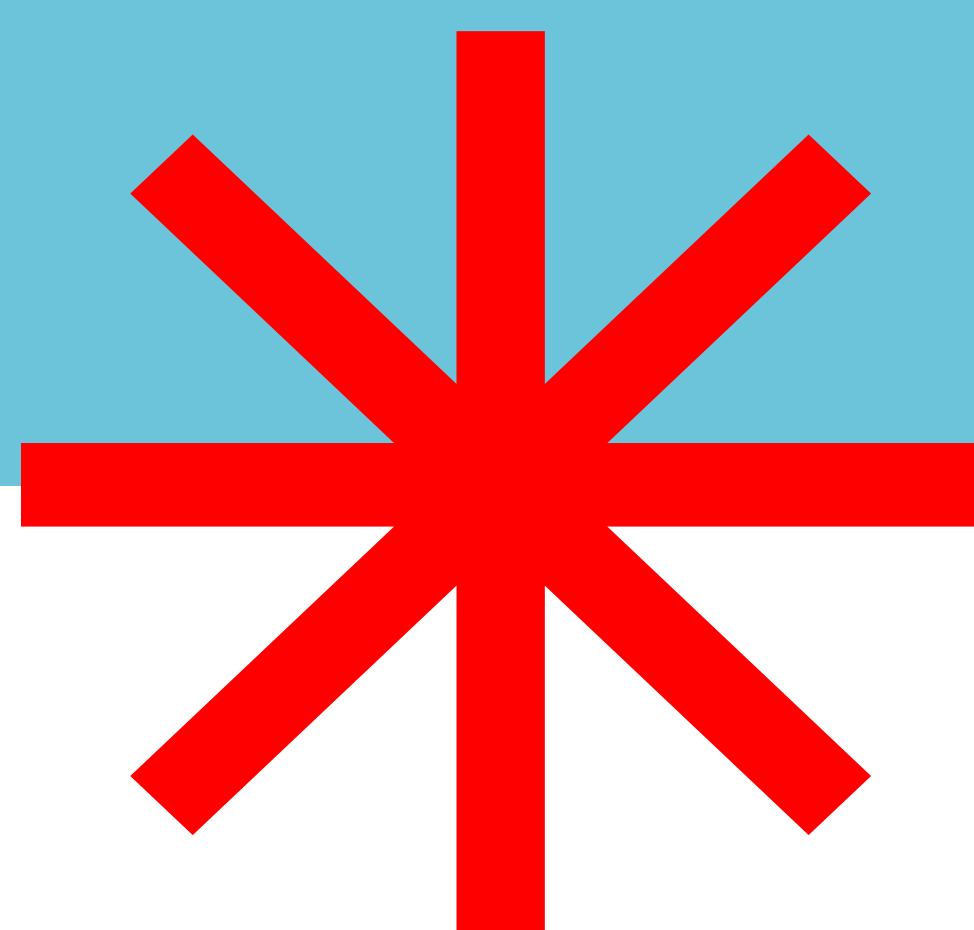
DOCENTE



CONTÁCTANOS



> Conoce los desafíos del entorno B2B y adquiere herramientas estratégicas para gestionar eficazmente la prospección, negociación y cierre de ventas en mercados empresariales.





ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



## > LUISA FERNANDA GUTIERREZ\*

Docente

Magister en Marketing y Gestión Comercial por CENTRUM PUCP, Ingeniera Industrial por la Universidad Ricardo Palma. Profesional con 15 años de experiencia en la dirección de equipos comerciales y la optimización de estrategias de ventas B2B, ha liderado proyectos clave en empresas de renombre como Visiva, Laureate Perú y Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).



ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



1

2

## Temario\*\*

### Módulo 1: Fundamentos, Cliente Ideal y Autogestión Comercial

- Conceptos clave en ventas B2B
- Ventajas competitivas de mi marca/empresa: cómo identificarlas y comunicarlas
- ¿Quién es mi cliente? ¿Quién es mi decisor?: mapeo de stakeholders y toma de decisiones en B2B
- IA Aplicada: Cómo usar IA para investigar empresas y perfilar decisores
- Planeamiento de actividades y tácticas de venta: organizando la gestión personal

### Módulo 2: Prospección y Construcción del Funnel de Ventas

- Cómo hacer el trabajo de prospección eficazmente
- IA Aplicada: Redacción y personalización de mensajes de prospección
- Diseño del Customer Journey Map
- Cómo construir mi funnel de ventas: fases y métricas clave
- Role Play 1: Contacto y Prospección

### Módulo 3: Técnicas de Venta y Negociación

- Proceso y estilos de negociación en ventas
- Criterios de evaluación del comprador B2B
- IA Aplicada: Simulación de objeciones y entrenamiento de pitch
- Role Play 2: Técnicas de Venta



ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



1

2

## Temario\*\*

### Módulo 4: Propuestas Comerciales y Reunión con el Cliente

- Diseño de una propuesta de valor robusta y flexible
- IA Aplicada: Generación de propuestas y contenido visual
- El desarrollo de un plan de presentación previa a la venta
- Cómo abordar las reuniones de trabajo con clientes
- Role Play 3: Simulación de reunión comercial

### Módulo 5: Cierre, Seguimiento y Optimización del Proceso de Ventas

- El proceso de ventas: acercamiento, presentación, demostración, negociación, cierre, confirmación y servicio post-venta
- Técnicas de cierre y seguimiento post-venta
- KPIs en ventas B2B: ¿Qué, cómo y por qué medir?
- Creación de indicadores de gestión y análisis de cuellos de botella
- IA Aplicada: Automatización de reportes y análisis de desempeño

### Módulo 6: Proyecto Final y Sustentación

- Presentación del proyecto aplicado
- Evaluación del trabajo con retroalimentación
- Sustentación oral: storytelling comercial, dominio del proceso, uso de herramientas y argumentos de cierre.
- Espacio de networking o feedback cruzado entre participantes



ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



## Contáctanos

Teléfono: 419 2800  
(opción 3)

Av. Cádiz 446 - 450  
San Isidro

Escríbenos:  
sandra.hidalgo@upc.pe  
913 027 654

