

DIPLOMA INTERNACIONAL
EJECUTIVO EN

Gestión Comercial

Partner
Internacional:



 Inicio:
18 Marzo

 Modalidad:
Híbrida

PROPUESTA DE VALOR DEL PROGRAMA

ESAN Graduate School of Business, mostrando una vez más su compromiso con el desarrollo de los profesionales en nuestro país, pone a su disposición el Diploma Internacional Ejecutivo en Gestión Comercial, programa que será dictado en conjunto con la prestigiosa ESIC Business & Marketing School, España.

Este programa, tiene por objetivo brindar a los participantes los fundamentos y conceptos de la gestión comercial bajo un enfoque internacional, tomando como eje el estudio de los procesos comerciales de cada empresa como son las ventas, la atención al cliente, la definición del mercado objetivo y las finanzas para el área comercial. Asimismo, este diploma busca preparar y capacitar a los ejecutivos en la adecuada aplicación de las políticas y estrategias comerciales, conocimientos que podrán ser aplicados en sus empresas con el fin de incrementar su rentabilidad.

El diploma desarrollará en los participantes una visión integrada y práctica, que les permitirá tomar decisiones acertadas. Asimismo, busca potenciar la capacidad interpersonal, analítica y de gestión de los estudiantes, a fin de transformarlos en verdaderos agentes de cambio en sus organizaciones.



¿A QUIÉN NOS DIRIGIMOS?

A directores, gerentes, jefes y responsables del área comercial, así como a ejecutivos interesados en ocupar puestos de responsabilidad gerencial en el área comercial y empresarios que busquen potenciar la gestión comercial de sus negocios.

CONOCE LA MODALIDAD HÍBRIDA

Presencial con opción de llevarlo en formato virtual hasta el final del programa.

¡Elige la modalidad que mejor se adapte a ti!





VENTAJAS DIFERENCIALES DEL PROGRAMA



ENFOQUE INTERNACIONAL

Nuestros diplomas presentan a profesores internacionales que proveen a los participantes de experiencias y conocimientos con enfoque internacional.



EXCELENCIA ACADÉMICA

Más de 60 años formando líderes en el mundo empresarial, ESAN es reconocida a nivel mundial por ofrecer uno de los mejores programas de Educación Ejecutiva y de MBA. Destaca por su solidez académica y su cuerpo docente altamente calificado, logrando así acreditaciones y membresías; todos los aspectos necesarios que le permiten mantener su liderazgo a nivel ejecutivo.



DOCENTES DE PRIMER NIVEL

Los Diplomas Internacionales Ejecutivos de ESAN cuentan con una plana docente nacional e internacional de las mejores escuelas de negocios del mundo, con altos grados académicos, así como experiencia gerencial en sus respectivos campos de especialización. Además, cuentan con un alto nivel de compromiso con la educación ejecutiva empresarial.



DOBLE CERTIFICACIÓN

DIPLOMA INTERNACIONAL EJECUTIVO EN GESTIÓN COMERCIAL

expedido por la Universidad ESAN y
ESAN Graduate School of Business.



DIPLOMA INTERNACIONAL EJECUTIVO EN GESTIÓN COMERCIAL

expedido por ESIC Business &
Marketing School..



ESIC Business & Marketing School

Fundada en 1965, es la escuela de negocios líder en la enseñanza de marketing en España. Considerada una de las cuatro mejores escuelas de negocios de España, nueve en Europa y dieciséis en el mundo (Ranking América Economía, 2013), ocupa una posición destacada en la formación empresarial de grado, posgrado y ejecutivo, con una implantación geográfica a nivel nacional e internacional, fruto de más de cuarenta y ocho años dedicados a la difusión del conocimiento por y para los profesionales que demanda la empresa.



MALLA CURRICULAR

CURSOS	SESIONES
Políticas y estrategias para la gerencia comercial (V)	10
Sistemas de información comercial y análisis de datos (P)	10
Negociación comercial (V)	10
Finanzas para la gerencia comercial (P)	10
Relaciones y experiencia con clientes (V)	10
Gestión de equipos comerciales (P)	10

1 Políticas y estrategias para la gerencia comercial

- La alineación de la estrategia comercial a la estrategia empresarial.
- La propuesta integral comercial. Omnicanalidad.
- El proceso de planificación comercial.
- Estrategia de surtido de productos y precios.
- El diseño organizativo comercial como respuesta a los mercados.
- Objetivos e incentivos comerciales.

Sesiones: 10

2 Sistemas de información comercial y análisis de datos

- Diseño de una investigación comercial actual.
- La investigación de mercados en el marketing moderno.
- Definiendo los tipos de datos y fuentes de información.
- La analítica de datos y tipos de analítica.
- Insights del cliente y métodos cualitativos (métodos observacionales y etnográficos).
- *Design thinking* para nuevos productos.
- Pruebas de concepto para nuevos productos.
- MVP para emprendimientos digitales: ventajas y desventajas.
- Cuantificación de la demanda potencial de un mercado.
- Casos de aplicación en la proyección de ventas.

Sesiones: 10

3 Negociación comercial

- El proceso de venta.
- Preparación y detección de necesidades.
- La propuesta.
- Técnicas de manejo de objeciones.
- Técnicas de cierre de ventas.
- Neuroventas y PNL.
- Comunicación efectiva.
- Diseño del Pitch de Ventas.
- Método de negociación de Harvard. El BATNA.
- Estrategias de negociación.
- Técnicas de negociación distributivas.
- Casos de aplicación.

Sesiones: 10



4

Finanzas para la gerencia comercial

- Los Costos: Conceptos, cálculos, determinación del costo de producción y costo de ventas.
- Relación costo – volumen – utilidad.
- El modelo del punto de equilibrio.
- Estados financieros aplicados a la gestión comercial.
- Análisis del margen y la rentabilidad.
- Evaluación de la situación financiera: Análisis de la liquidez y del endeudamiento.
- Decisiones financieras en la gestión comercial.

Sesiones: 10

5

Relaciones y experiencia con clientes

- Un nuevo enfoque: Marketing hacia el mercado “global”.
- Bases de Datos: *Datawarehouse* y *Datamining*.
- Análisis y segmentación de los clientes.
- Marketing de relaciones (CRM).
- Key Account Management.
- Fidelización de clientes: De la gestión de productos a la gestión de clientes.
- Fases de la relación, técnicas de fidelización.
- Ciclo de vida del cliente y CLV (*Customer Lifetime Value*).
- Experiencia omnicanal del cliente (*Customer Experience*).
- Atención telefónica: *Call center*.
- Marketing digital: *Contact center* y *social selling*.
- *Mobile marketing*.

Sesiones: 10

6

Gestión de equipos comerciales

- Efectividad y eficiencia de la fuerza de venta.
- Establecimiento de territorios y cuotas de venta.
- Establecimiento de KPI's.
- Proceso de selección de la fuerza de ventas: Perfiles y competencias clave.
- Entrenamiento e integración de equipos comerciales.
- Motivación y automotivación de equipos comerciales.
- Modelos de supervisión y control.
- Gestión de contingencias y tácticas.

Sesiones: 10

Presencial con opción a llevarlo en formato virtual hasta el fin del programa (P)
Virtual en tiempo real (V)

Notas:

- Todos los cursos tienen una sesión adicional de evaluación, cuya modalidad y horario serán fijados por el profesor.
- Cada sesión es equivalente a 2 horas lectivas, el certificado del programa se emite considerando la cantidad total de horas lectivas cursadas.
- Considerar que una hora lectiva equivale a 45 minutos.
- Se requiere excel básico



PLANA DOCENTE NACIONAL E INTERNACIONAL



JESÚS CHARLÁN

Máster En BIG DATA y BUSINESS ANALYTICS por la UNED, España. Curso Superior Europeo en Database Marketing y CRM del ICEMD y ESIC. Licenciado en Grado Oficial en Marketing y Título superior en Dirección Comercial por la Universidad Rey Juan Carlos I, España. Director de Marketing y Comercial de la empresa Ticket And Pass. Socio Fundador de Trainers & Partners y Agored Consultores y Distribución. También es Formador-Consultor de ESIC Executive Education, Consultor Free-Lance. Miembro del equipo docente del Instituto de Formación Profesional de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid y de las delegaciones de dicha Cámara. Profesional con más de 15 años de experiencia en gestión Comercial multisectorial, para PYMES y Multinacionales Españolas y extranjeras como Purina, Nanta, Cargill, Kivet, Kiwoko, Eroski, Supersol, El Corte Ingles, Pikolin, entre otros.



JUAN IGNACIO PÉREZ

Executive MBA, IE, Business School. Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, ESIC Business & Marketing School. Máster en Comercio Electrónico y Posicionamiento Web, ESIC Business & Marketing School. Ingeniería Superior Industrial, Universidad Politécnica de Madrid. Actualmente: Consultor Estratégico de Pymes y Coach Ejecutivo. Anteriormente: Managing Director, MG S.A. Director de Marketing, ESRI. Director de Marketing, Sun Microsystem. Ejecutivo senior con más de 20 años de experiencia en Marketing, Desarrollo de Negocios, ventas y consultoría trabajando con compañías internacionales como ESRI España, Atos Origin y Sun Microsystems. Executive Coach, Universidad Autónoma de Madrid. Consultor- formador de ESIC, en las áreas de Postgrado y Executive Education. Coach Ejecutivo CORAOPS en ICE Coaching Ejecutivo, S.L. Experto en PNL.



JAVIER MOLINA

Máster en Alta Dirección, URJC. Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, ESIC Business & Marketing School. Máster en Dirección Financiera, ESIC Business & Marketing School. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC Business & Marketing School. Grado en Business Administration, University of Lincoln. Actualmente: Consultor. Steering & Board Committee Gesvelice N.Partners. Anteriormente: Central Sales Director, Grupo ACS.



WALTER PALOMINO

Ph. D. en Ciencias de la Administración por ESAN. MBA por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, Mexico. Master en Investigación en Ciencias de la Administración. Experiencia profesional en Gerencias Comercial, de Ventas, y marketing por más de 25 años en importantes empresas internacionales. Sus áreas de experiencia más importantes, Estrategia corporativa, Marketing internacional, Procesos comerciales, Métricas de creación de valor y Analítica de base de datos.



MANUEL ACEVEDO

Ph.D en Ciencias Contables y Financieras USMP. MBA de la Universidad del Pacífico. Postgrado en Finanzas de Duke University, EEUU. Contador Público de la Universidad de Santiago de Chile. Es Director de Constructora Granada SAC, de Laboratorios Hersil SA, de Laboratorios Neo Gen SAC. Director Ejecutivo de Brainstorming Marketing and Communications Corp y Director Gerente de Estudio Pacífico Consultores de Empresas. Ha sido Gerente de Consultoría de Price Waterhouse y Deloitte Haskins and Sells en Chile y Gerente de Consultoría en Arthur Young y Deloitte and Touche en Perú, así como Gerente Financiero de DHL Internacional SRL del Perú.

(*) La plana docente es referencial, en caso de que uno de los profesores indicados no pueda dictar en algún momento, será reemplazado por otro profesional de su mismo nivel y trayectoria académica.



CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA



DURACIÓN

5 Meses
aproximadamente



HORARIO Y
FRECUENCIA

Martes de 7:00 a 10:30 p. m. y
sábados de 9:00am a 12:30m.

El curso gestión de equipos comerciales será dictado de martes a viernes de 7:00 p.m. a 10:30 p.m. y sábados de 9:00am a 12:30m



CANTIDAD
DE HORAS

El programa equivale a un total de

120 horas
lectivas

Sesiones: **60**

(1) Las fechas programadas pueden ser sujetas a cambio, con la anticipación necesaria

VALOR DEL
PROGRAMA: S/11,530

Obtén
8 % de descuento

Por pago
al contado



CONVERSEMOS



¿QUÉ ES



ESAN Alumni Career Services es el nexo entre los egresados y las oportunidades empresariales. Esta unidad de la Escuela de posgrado presta servicios de actualización de competencias, empleabilidad y visibilidad a los participantes del Diploma.

¿Qué beneficios y servicios ofrece para tu programa?

✓ La actualización permanente de competencias mediante seminarios y talleres especialmente diseñados para el desarrollo profesional de los interesados.*

✓ Un Reporte de Empleabilidad, el cual incluye un informe con los puntos más resaltantes:

- El primer informe es de pruebas psicológicas laborales.
- El segundo informe incluye recomendaciones sobre los puntos más relevantes para mejorar el CV.
- El informe final es acerca del perfil de LinkedIn.

Este conjunto de informes permite identificar las competencias más resaltantes del profesional y trabajar en su estrategia ante futuras búsquedas laborales, cambios de carrera o ascensos.

* Considerar que los talleres y seminarios tendrán un costo adicional.



CONTÁCTANOS

LIMA



Gisella Tejada



gtejadac@esan.edu.pe



942 039 224

AREQUIPA



Glendy Torreblanca



gtorreblanca@esan.edu.pe



966 955 350 - 990 077 911

TRUJILLO



Nícida Méndez



nmendez@esan.edu.pe



948 312 846 - 990 077 897

ICA



Melody Candela



mcandelar@esan.edu.pe



942 046 916

OTRAS CIUDADES



Katia Fribourg



kfribourg@esan.edu.pe



981 713 576

esan.edu.pe



esaneducacionejecutiva



Jr. Alonso de Molina 1652, Santiago de Surco

esan.edu.pe/educacion-ejecutiva

Acreditaciones



Membresías

