



UNIVERSIDAD  
DE PIURA

**POSGRADOS &  
FORMACIÓN CONTINUA**  
UNIVERSIDAD DE PIURA

Ciencias Económicas y Empresariales



TALLER EN

# PLANEAMIENTO COMERCIAL PARA PYMES

***PLANIFICA TU 2026***

Presencial 2025 - Campus Piura

25, 28 y 29 de noviembre



## Presentación

En el dinámico y retador contexto empresarial actual, la planificación comercial es más vital que nunca. El año 2026 se acerca con nuevas oportunidades y desafíos, y las pequeñas y medianas empresas necesitan una hoja de ruta clara para el logro de sus objetivos.

Este taller intensivo y práctico ha sido diseñado específicamente para emprendedores y gerentes de PYMES que buscan aterrizar sus ideas estratégicas en tácticas comerciales concretas y medibles. A lo largo de 24 horas de aprendizaje práctico, este taller busca ayudar paso a paso en la creación de un plan de marketing sólido y adaptable, que te ayudará a optimizar el uso de los recursos escasos de tu empresa para alcanzar los objetivos comerciales para el 2026.

A través de casos y sesiones prácticas, el taller te proveerá de las herramientas y el conocimiento necesario para desarrollar una estrategia comercial sólida para tu marca, desarrollar tácticas coherentes y factibles, establecer métricas de desempeño y proyectar la rentabilidad del negocio.



## TALLER DE

# PLANEAMIENTO COMERCIAL PARA PYMES

Presencial 2025 - Campus Piura

**Al finalizar este taller, los participantes serán capaces de:**

- Conocer el panorama comercial de consumidores y mercados en el Perú para el 2026.
- Comprender la importancia de la planificación comercial en el contexto actual y futuro de las PYMES.
- Analizar el entorno de mercado, identificar tendencias clave y realizar un diagnóstico interno y externo de su empresa.
- Definir objetivos de marketing claros, medibles y alineados con las metas generales de su negocio para 2026.
- Identificar y segmentar eficazmente a su público objetivo, creando perfiles de cliente detallado y entendiendo las necesidades de cada segmento.
- Desarrollar la estrategia comercial.
- Elaborar un plan de acción táctico detallado para la implementación de la estrategia comercial.
- Establecer métricas de desempeño para monitorear, evaluar y ajustar continuamente su plan de marketing a lo largo de 2026.
- Proyectar las ventas y la rentabilidad del negocio.

**El taller está dirigido a:**

- Dueños de pequeñas y medianas empresas que desean planificar su crecimiento en 2026.
- Emprendedores con negocios en marcha que buscan ordenar y profesionalizar sus esfuerzos comerciales.
- Gestores o responsables de marketing y ventas en empresas familiares o equipos reducidos.
- Profesionales independientes o proveedores de servicios que necesitan atraer y fidelizar clientes de forma más efectiva.

**No se requiere experiencia previa en marketing, pero sí conocimiento básico del negocio.**

## DR. FERNANDO BARRANZUELA

**Profesor Principal en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Piura y docente de la Maestría en Dirección Comercial del PAD – Escuela de Dirección.** Dicta cursos en las áreas de investigación de mercados, planeamiento comercial y pricing. Es Doctor en Administración de Empresas por Henley Business School (Reino Unido), Máster en Métodos de Investigación por la London School of Economics and Political Science (Reino Unido) e Ingeniero Mecánico-Eléctrico por la Universidad de Piura (Perú). Cuenta con más de 15 años de experiencia en consultoría comercial, brindando asesoría en planeamiento, investigación de mercados y estrategia de precios para empresas de los sectores retail, consumo masivo y automotriz entre otras. Ha sido miembro de la Comisión de Protección al Consumidor del Indecopi, así como director independiente de la Empresa Prestadora de Servicios de Saneamiento de Piura (EPS Grau) . Actualmente es Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Piura.





UNIVERSIDAD DE PIURA

## CERTIFICADO



- Imagen y texto referencial y de uso ilustrativo.
- Se entregará CERTIFICADO VIRTUAL DE PARTICIPACIÓN, a quienes cumplan con el 80% de asistencia.

## INFORMES

Oficina de Posgrado y Extensión

939-132-638

posgrado.empresas@udep.edu.pe

[CONTÁCTANOS](#)

[INSCRÍBETE AHORA](#)



### INICIO

25 de noviembre del 2025



### HORARIO

- Martes 25 y viernes 28 de 07:00 pm a 10:15 pm
- Sábado 29 de 09:00 am a 01:15pm



### DURACIÓN

13 horas lectivas (10 horas cronológicas)



### INVERSIÓN

S/. 1,000.00 Soles

Pregunta por descuentos exclusivos para ALUMNI UDEP



### MODALIDAD

100% Presencial



### UBICACIÓN

Campus Piura

## Promociones y planes de pago

### PAGO ÚNICO TOTAL

#### Descuentos

- **15% de descuento EXCLUSIVO:**  
Todo público hasta el 31/10/2025
- **10% de descuento para:**  
Todo público hasta el 15/11/2025
- **05% de descuento para**  
Todo público hasta el 24/11/2025

Descuento	Precio Total
15%	S/.850.00
10%	s/.900.00
5%	s/.950.00
0%	s/.1,000.00

### FINANCIAMIENTO UDEP | SIN INTERESES

#### Descuentos

- **10% de descuento para:**  
Todo público hasta el 31/10/2025
- **05% de descuento para**  
Todo público hasta el 15/11/2025

	PLAN DE 3 CUOTAS	0%	5%	10%
Inscripción	15 nov 2025	s/.600.00	s/.570.00	s/.540.00
1era cuota	30 nov 2025	s/.500.00	s/.380.00	s/.360.00

**\*IMPORTANTE:** Los descuentos no son acumulables en ningún caso.

### Consulta por nuestros descuentos exclusivos para Alumni UDEP.

Descuentos **exclusivos** para nuestros estudiantes de pregrado y egresados de:

- Carreras UDEP.
- Maestrías UDEP.
- Programas Especializados UDEP



### PASOS PARA EL PROCESO DE INSCRIPCIÓN

Descarga y completa la ficha de inscripción (2 páginas): [DESCARGA LA FICHA](#)

1. Envía tu ficha de inscripción al correo [posgrado.empresas@udep.edu.pe](mailto:posgrado.empresas@udep.edu.pe)
2. Espere la respuesta a su correo, se le informará sobre los pasos a seguir.
  - A. Si desea plan de financiamiento o factura, se le enviará una carta de compromiso:
  - B. Carta persona natural: Solo se necesita la firma.
  - C. Carta factura: será necesaria la firma del representante legal, la ficha RUC de la empresa, y la copia de DNI del representante legal.
3. El área de posgrado le indicara las instrucciones siguientes para generar el pago del programa.
4. Previo al inicio del programa, recibirá sus accesos al sistema UDEP VIRTUAL, donde se gestionará todo el material y accesos a clases del programa.

# POSGRADOS & FORMACIÓN CONTINUA

UNIVERSIDAD DE PIURA

Ciencias Económicas y Empresariales

