



UNIVERSIDAD  
DE PIURA

En alianza con



CURSO EMPRESARIAL



# LIDERAZGO COMERCIAL INTELIGENTE



MODALIDAD  
ONLINE SINCRÓNICA

**POSGRADOS &  
FORMACIÓN CONTINUA**

Ciencias Económicas y Empresariales

# Universidad de Piura

Somos una universidad que busca formar personas con excelencia profesional, que se distingan por su calidad humana, abiertas a las necesidades de los demás, con criterio y personalidad, capaces de una vida lograda y de mejorar la sociedad.

Fundamentamos nuestro trabajo en cuatro ejes principales: docencia, formación integral, investigación y responsabilidad social.



## Lo que nos diferencia



### **Docentes Especialistas**

nacionales e internacionales



### **Formación Flexible**

online,  
presencial  
semipresencial



### **Enfoque Humanista**

centrado en  
personas y  
organizaciones



### **Red Ejecutiva UDEP**

espacio para  
conectar  
con otros  
profesionales



## Curso Empresarial Liderazgo Comercial Inteligente

En medio del auge de tecnologías digitales y la urgencia de digitalización en todos los sectores, las organizaciones claman por vendedores de alto impacto quienes necesitan: claridad estratégica, conocimientos técnicos y sólidas dotes de liderazgo. El Curso Empresarial Liderazgo Comercial Inteligente te proporciona las herramientas necesarias para dominar los marcos y estrategias que impulsan la aceleración digital, posicionándote como un líder comercial clave en esta nueva era.

Este curso está dirigido a líderes de ventas, ejecutivos y empresarios que deseen dirigir equipos de ventas de manera eficaz y construir un motor de ventas de alto impacto.

Al término del curso, los participantes recibirán un certificado otorgado por la Universidad de Piura y otro por InsigthLab, consultora chilena especializada en datos y CRM.

## Dirigido a

El programa está diseñado para líderes y ejecutivos de ventas que buscan dirigir equipos de alto impacto, así como empresarios que desean construir una fuerza de ventas sólida y adquirir clientes de manera efectiva. También es ideal para profesionales en desarrollo de negocios que gestionan ventas y relaciones con clientes, y para aquellos que están realizando una transición hacia el área comercial. Este curso ofrece herramientas y estrategias prácticas para cada uno de estos perfiles, permitiéndoles alcanzar sus objetivos y optimizar el rendimiento de sus equipos y relaciones comerciales.





# Objetivos

Al finalizar el programa, los participantes estarán en capacidad de:

- ✓ Desarrollar competencias comerciales clave de liderazgo en ventas que permitan ser más eficientes en entornos competitivos: gestión de embudos de ventas y planes de cuentas.
- ✓ Analizar las tendencias, amenazas y oportunidades del mercado para elaborar una hoja de ruta de crecimiento en la tecnología digital alineada con los objetivos empresariales.
- ✓ Implementar herramientas y metodologías prácticas para la optimización comercial.
- ✓ Comprender las mejores prácticas para reclutar, entrenar, construir y dirigir equipos de alto rendimiento.

## Metodología

La metodología del curso combina **teoría y talleres prácticos** para ofrecer una experiencia de aprendizaje integral.

## Certificación

**Certificado de aprobación:** se entregará a los participantes que hayan aprobado el programa con una nota mínima de 11.5 y cumplan con al menos el 80% de asistencia a clases.

**Certificado de participación:** se otorgará a los participantes que no aprueben el programa, pero que cuenten con al menos el 80% de asistencia a clases.

Cada institución (**Universidad de Piura e InsightLab**) emitirá el certificado de aprobación o participación correspondiente.

*\*Todos los certificados serán emitidos de manera virtual y enviados por correo electrónico. Este programa no conduce a un grado académico.*

# Plan de estudios



## Equipos Comerciales en el S.XXI

- a. La naturaleza cambiante de las ventas: cuarta revolución industrial, pandemias, tecnologías.
- b. ¿Transformación digital versus transformación comercial?
- c. Creando valor.



## Palancas de Productividad Comercial

- a. Modelo de palancas de productividad, aplicaciones y su uso.
- b. Autoevaluación de palancas.
- c. Plan individual.
- d. Taller del módulo.



## Métricas Comerciales

- a. Métricas de actividad, objetivos y resultados.
- b. Estructuras de ventas: número de vendedores y territorios de ventas.
- c. Gestión de tubos de negocios y CRM (sales funnel).
- d. Taller del módulo.



## Los 5 Roles del Líder Comercial

- a. Seleccionando al equipo.
- b. Construyendo al equipo.
- c. Liderando al equipo.
- d. Gestionando al equipo.
- e. Motivando al equipo.



## Marco Digital del Negocio

- a. Importancia de la definición de objetivos en digital.
- b. Principales disciplinas digitales.
- c. Herramientas y buenas prácticas asociadas a cada una.



## Control de Gestión Digital

- a. Métricas esenciales según medios y plataformas.
- b. Nociones básicas de analítica web.



## Estrategia Digital

- a. Metodología para la elaboración de una estrategia digital alineada con los objetivos de negocio.
- b. Taller del módulo.

## Docentes:



**Mgtr. Serge  
de Oliveira**

Trayectoria

Magister en Marketing por la Universidad de Chile. Profesional franco-portugués con más de 20 años de experiencia en Chile, liderando equipos en servicios financieros, telecomunicaciones y AFP. Premiado en 2 oportunidades (2012 y 2016), como el mejor profesional de Marketing Digital de Chile.



**Mgtr. Ricardo  
Alvarado**

Trayectoria

Magister en Marketing Directo de la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona y Dirección de Marketing en la Universidad Diego Portales. Cuenta con más de 20 años de experiencia en empresas transnacionales y una sólida trayectoria como consultor senior en Manpower Talent Solutions y Bullemore Consulting. Docente en universidades chilenas y españolas. Experto en enfoque estratégico de liderazgo y crecimiento basado en datos.

---

*“En casos de fuerza mayor o por disponibilidad del docente, los expositores pueden ser reemplazados sin afectar la calidad del curso.”*

# Duración y Horario

## Duración:

6 semanas / 24 horas cronológicas

## Horario:

Lunes y miércoles de 7:00 p.m. a 9:00 p.m.

## Modalidad:

Online Sincrónica

# Inversión

La inversión del programa es de: **S/ 2,000 soles**

# Financiamiento y descuentos

**Financiamiento a través de la UDEP:** Ofrecemos la posibilidad de pago en cuotas sin intereses, respaldado por la firma de un pagaré.

**Descuentos:** Consulta nuestra política de descuentos por pronto pago, para Alumni y por número de personas por empresa o instituciones.

\*La Universidad de Piura se reserva el derecho de postergar, reprogramar o cancelar el programa, en caso no se cuente con la cantidad mínima necesaria de participantes.

**INICIO**  
**LUNES**  
**02**  
**JUNIO**





UNIVERSIDAD  
DE PIURA

Mejores personas, mejores profesionales

**CAMPUS LIMA**

Calle Mártir Olaya 162 Miraflores

969 262 897

yusahara.huaman@udep.edu.pe

