



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 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

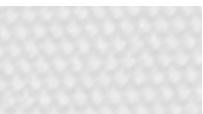
- a. Métricas esenciales según medios y plataformas.
- b. Nociones básicas de analítica web.



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**

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.

Trayectoria



**Mgtr. Ricardo
Alvarado**

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.

Trayectoria

“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

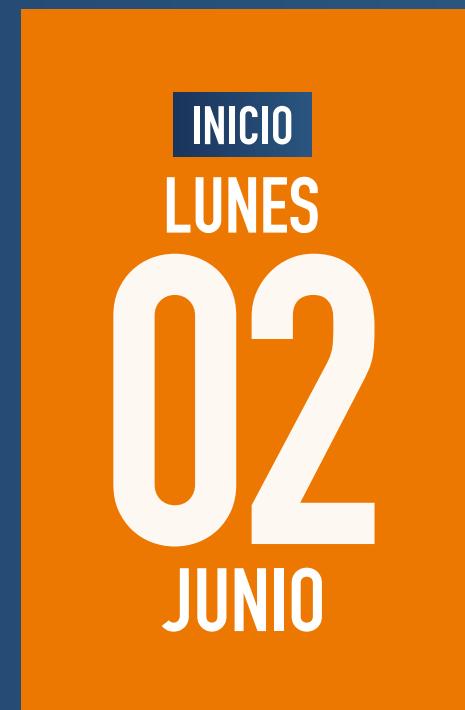
La inversión del programa es de: **S/ 2,000 soles**

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.





UNIVERSIDAD
DE PIURA

Mejores personas, mejores profesionales

CAMPUS LIMA
Calle Mártir Olaya 162 Miraflores

969 262 897
yusahara.huaman@udep.edu.pe

