

PROGRAMA  
ESPECIALIZADO

# GESTIÓN DE VENTAS



SEMIPRESENCIAL

DEL 30 DE MAYO AL 16 DE DICIEMBRE DE 2024  
LUNES Y MIÉRCOLES DE 19.00 A 22.00 HORAS | SÁBADO DE 10.00 A 13.00 HORAS

# EDUCACIÓN



# EJECUTIVA

## **SOBRE EL PROGRAMA**

En la era digital actual, los clientes y los shoppers están cada vez más empoderados; la tecnología ha democratizado el acceso a la información, permitiéndoles tener más opciones de productos y servicios, así como realizar comparaciones y emitir opiniones, haciendo que fidelizarlos sea cada vez más desafiante. Además, se han acelerado diversas tendencias que impactan tanto al B2B como al B2C, como la adopción de la estrategia y mentalidad “customer-centric”, el e-commerce, la omnicanalidad, la digitalización y la inteligencia artificial.

Dado este contexto, los profesionales que se desempeñan dentro de la gestión comercial de una empresa deben disponer de las siguientes capacidades:

1. Revisar y replantear, de forma oportuna, las estrategias comerciales del negocio que tengan a cargo. En algunos casos, buscar oportunidades donde antes no las hubieran imaginado, con el fin de lograr la diferenciación vs. su competencia
2. Negociar en un ambiente de alta ambigüedad y estrés
3. Liderar equipos de ventas no solo de forma presencial, sino también remota
4. Mantenerse actualizado sobre las últimas tendencias y avances en el ámbito de las ventas
5. Adoptar buenas prácticas y hacer uso de herramientas que les permitan incrementar su productividad

De esta forma, tanto para las empresas como las organizaciones y profesionales independientes, es fundamental profesionalizar la gestión de los esfuerzos comerciales, a fin de poder alcanzar los objetivos de venta y rentabilidad establecidos. La Universidad de Lima, a través de la Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas, presenta el Programa Especializado en Competencias en Gestión de Ventas, con el propósito de dotar a los alumnos de conocimientos, modelos, procesos y herramientas prácticas, adaptados al contexto actual, de manera que les ayuden a alcanzar sus objetivos comerciales. Además, en tres asignaturas, el programa contará con invitados de empresas líderes referentes del mercado.

**Modalidad:** Semipresencial

**Duración:** Del 30 de mayo al 16 de diciembre de 2024

**Frecuencia:** Lunes y miércoles de 19.00 a 22.00 horas  
Sábado de 10.00 a 13.00 horas



## Elabora o rediseña las estrategias de ventas del negocio que tengas a cargo, logrando diferenciación en la propuesta de valor

### ▶ RESPALDO ACADÉMICO Y METODOLÓGICO

Nuestro programa cuenta con el respaldo de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad de Lima, cuya carrera está acreditada internacionalmente por el Instituto Internacional para el Aseguramiento de la Calidad (IAC).

### ▶ DOCENTES PRACTITIONERS

Profesionales de amplia experiencia y gran dominio de las habilidades y conocimientos relacionados a su rubro.

### ▶ MASTER CLASSES

Que permitirán conocer casos de uso, herramientas y cómo se integra la inteligencia artificial en el ciclo de ventas para una mayor eficiencia y productividad de un profesional de esta área.

## Todas nuestras sesiones serán grabadas y estarán disponibles en el Aula Virtual. Además, contarás con beneficios Ulima

### ▶ SESIONES GRABADAS

Todas nuestras sesiones virtuales serán registradas en video y estarán disponibles en el Aula Virtual hasta 45 días después de culminado el programa.

### ▶ SEGUIMIENTO ACADÉMICO Y TUTORÍA

El coordinador vela por que se logren los objetivos del programa y analiza el rendimiento académico de los alumnos. El tutor, por su lado, promueve el cumplimiento de las actividades de evaluación y les brinda orientación acerca del uso del Aula Virtual Ulima y la herramienta Zoom.

### ▶ ACCESO A NUESTRA BIBLIOTECA

Tendrás acceso a los recursos de información de nuestra biblioteca (una de las más modernas de Latinoamérica) en sus diferentes modalidades: electrónicos y audiovisuales.<sup>2</sup>

### ▶ ACCESO ONLINE A ULIMA LABORAL

Accederás a nuestra bolsa de trabajo, donde se publican 18 000 vacantes al año y es utilizado por más de 7000 asociados para el reclutamiento de su personal.\*

(\*) El acceso es válido hasta 30 días calendarios después de haber culminado el programa.

## Certificación que abre las puertas de tu futuro

### ► CERTIFICACIÓN

Los alumnos que hayan aprobado todas las asignaturas recibirán el Diploma Especializado en Competencias en Gestión de Ventas, otorgado por la Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas de la Universidad de Lima. También recibirán el certificado de estudios respectivo. Ambos documentos con firmas digitales tienen valor legal, de acuerdo a la Ley de Firmas y Certificados Digitales, Ley N.º 27269. El diploma incluye un código QR para comprobar su autenticidad. Luego de 45 días hábiles de culminado el programa, ambos documentos serán enviados al correo registrado al momento de su inscripción.

## Vivirás la experiencia Ulima junto a destacados profesionales

### ► TEAM BUILDING

Al inicio del programa, participarás de nuestro *team building*, donde se realizan dinámicas grupales, cuyo propósito es desarrollar vínculos en el grupo y *networking*, que faciliten su desempeño durante el programa de especialización.\*

### ► NETWORKING

Amplía tu red de contactos junto a profesionales pertenecientes a diversas áreas del sector público y privado.

### ► DIRIGIDO A

- Profesionales con experiencia en venta de productos o servicios, que desean desarrollar sus competencias de gestión de ventas y liderazgo para avanzar en el desarrollo de sus carreras comerciales.
- Gerentes y líderes de equipos de ventas que desean fortalecer su capacidad de revisar, replantear y establecer estrategias de ventas en sus organizaciones.
- Emprendedores y dueños de negocios que requieran conocimientos actualizados en ventas y que buscan fortalecer o desarrollar sus competencias para la gestión efectiva y monitoreo de las actividades comerciales de sus empresas.
- Profesionales de otras áreas (*marketing, trade marketing, retail marketing, finanzas, operaciones, entre otras*) con experiencia, que desean incursionar en ventas o adquirir conocimientos fundamentales en gestión de ventas para potenciar su desarrollo personal y profesional, y así expandir sus habilidades y oportunidades laborales.



(\*) Las horas de esta actividad no están consideradas dentro de las horas totales del plan de estudios.



COORDINADORA ACADÉMICA

# Danitza Otoya Ruiz

Consultora y capacitadora con más de 20 años de experiencia comercial y más de 18 años en el rubro corporativo, en empresas transnacionales como Colgate-Palmolive, GlaxoSmithKline y Puig, donde ocupó posiciones gerenciales, liderando las áreas de ventas, marketing y retail marketing en diferentes países de Latinoamérica: México, Venezuela, Brasil y Perú. En los últimos 6 años, como consultora y capacitadora comercial, ha brindado servicios a Alicorp Perú, Alicorp Bolivia, Ferreyros, Ferreycorp, DP World, Niubiz, Sullair, Makro Grocers, Clínica Internacional, Aceros Arequipa, Comasa, Universidad de Lima, Cofide, Cefra, Infinito Consultores, Core, entre otros. MBA por EGADE Business School Monterrey (México). Bachiller en Ingeniería Industrial por la Pontificia Universidad Católica del Perú.

**NOTA:**

Los docentes que, por algún imprevisto, no puedan asistir a las sesiones programadas serán reemplazados oportunamente por docentes de similar perfil académico y profesional.



DOCENTE

## Félix Claudet Ames

*Coach* ejecutivo y consultor de desarrollo de liderazgo. Durante 13 años, desarrolló una carrera en Nestlé, donde ocupó posiciones de director en departamentos de ventas y marketing en México, Venezuela y Perú; además, por 4 años, dirigió Food for Life, emprendimiento propio. En los últimos 8 años, ha ayudado a desarrollar líderes y construir equipos en clientes como Alicorp, Minsur, Clínica Internacional, Cofide, OSCE, Cosapi, Supermercados Peruanos, ATU, Consorcio Telescopio Gigante de Magallanes en Chile, Banco del Pacífico en Ecuador, entre otros. *Coach* ontológico certificado por Aser sentido. MBA por EGADE Business School (México). Ingeniero industrial por la Pontificia Universidad Católica del Perú.



DOCENTE

## Alí Galíndez Figueroa

*Business unit manager* en SMI (Grupo Intercorp). Cuenta con 16 años de experiencia liderando equipos comerciales y diseñando estrategias de negocio en los ámbitos nacional e internacional. Ha sido *head of B2B sales* en Softys Perú, *commercial manager* en Latam y en el Grupo Celima Trébol, y *regional sales manager* en Nestlé Perú. MBA por la Universidad ESAN. Bachiller en Ingeniería Económica por la Universidad Nacional de Ingeniería.



DOCENTE

## Patricia Ibáñez Chávez

Directora comercial 369 LATAM en el ámbito de AdTech y compra de medios en América Latina. Se ha desempeñado como gerente de Marketing y Ventas en diferentes países de América Latina para corporaciones multinacionales en los sectores de consumo masivo y servicios. Más de 15 años de experiencia en empresas líderes del mercado peruano, tales como Colgate Palmolive, Energizer, Hasbro y Rímac Seguros & Reaseguros. MBA por la Universidad de Piura. Especialización en Transformación Digital por la Universidad de Berkeley (Estados Unidos) y en Agilidad Aplicada a Empresas por la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC). *Coach* profesional IFC por Intercoach Group. Ingeniera industrial por la Universidad de Lima.



DOCENTE

## Víctor Li Chang

*Business controller* en Volvo Perú SA / MACK Export. Cuenta con más de 20 años de experiencia comercial, financiera y contable laborando en organizaciones importantes del medio, tales como VOLVO Group / Mack Trucks Inc., Colgate Palmolive Perú SA y Ernst & Young. MBA por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Máster europeo en Dirección Estratégica de Administración y Finanzas por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Contador público financiero por la Universidad Ricardo Palma.



DOCENTE

## Giancarlo Montenegro Dietz

*Commercial Manager* en Glaxo Smithkline Perú. Más de 23 años de experiencia en las áreas de *trade marketing* y comercial en empresas prestigiosas, tales como Abbott Laboratorios Perú y Colgate Palmolive Perú. Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Economista por la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.



DOCENTE

## Alberto Romani Torres

*Senior project manager* en Alicorp SAA, donde ha liderado la innovación digital en los módulos comerciales a nivel latinoamericano. Más de 15 años de experiencia en el desarrollo e implementación de macroproyectos comerciales. MBA por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Máster en Dirección de Marketing y Ventas por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Ingeniero industrial por la Universidad de Lima.



DOCENTE

## Alfonso Bouroncle Rodrigo

Consultor con más de 25 años de experiencia en la estructuración de procesos de gestión comercial y operativa en organizaciones internacionales en los sectores de educación, consumo masivo y servicios. Ha liderado las áreas de Marketing y Desarrollo de Negocios en St George's College, Indurama, Australian Trade Commission – Austrade (Perú, Ecuador, Venezuela) y en Colgate-Palmolive Perú. MBA por el Tecnológico de Monterrey. Especialización en Marketing Digital por la University of Illinois Urbana-Champaign (Estados Unidos) y en Gestión de Proyectos por la University of California-Irvine (Estados Unidos). Ingeniero industrial por la Pontificia Universidad Católica del Perú.

**NOTA:**

Los docentes que, por algún imprevisto, no puedan asistir a las sesiones programadas serán reemplazados oportunamente por docentes de similar perfil académico y profesional.

# Plan de estudios

	MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3
TEAM BUILDING*	CAMBIOS EN LOS CLIENTES Y LOS SHOPPERS [12 HORAS SINCRÓNICAS] [4 HORAS ASINCRÓNICAS]	RENTABILIDAD COMERCIAL [18 HORAS SINCRÓNICAS] [6 HORAS ASINCRÓNICAS]	NEGOCIACIÓN COMERCIAL [18 HORAS SINCRÓNICAS] [6 HORAS ASINCRÓNICAS]
	E-COMMERCE Y OMNICALIDAD [21 HORAS SINCRÓNICAS] [3 HORAS ASINCRÓNICAS]	KEY ACCOUNT MANAGEMENT [27 HORAS SINCRÓNICAS] [5 HORAS ASINCRÓNICAS]	LIDERAZGO COMERCIAL [12 HORAS SINCRÓNICAS] [4 HORAS ASINCRÓNICAS]
	GESTIÓN DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y TRADE MARKETING [21 HORAS SINCRÓNICAS] [3 HORAS ASINCRÓNICAS]	GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS [21 HORAS SINCRÓNICAS] [3 HORAS ASINCRÓNICAS]	PRESENTACIONES COMERCIALES DE ALTO IMPACTO [12 HORAS SINCRÓNICAS] [4 HORAS ASINCRÓNICAS]
	[DURACIÓN: 6.5 MESES APROXIMADAMENTE]		[TOTAL:200 HORAS]

(\*) En este taller se realizan una serie de dinámicas grupales, cuyo propósito es desarrollar vínculos y una red de contactos que faciliten el desempeño del participante durante el programa de especialización. El taller se lleva a cabo en un mismo día y de manera presencial en las instalaciones de la Universidad de Lima. Tiene una duración de 3 horas adicionales a las consideradas en el plan de estudios del programa.

# Módulo 1

## ▶ CAMBIOS EN LOS CLIENTES Y LOS SHOPPERS

El curso, de naturaleza teórico-práctica, tiene como propósito analizar las tendencias y cambios en los comportamientos de clientes y *shoppers*, quienes cada vez están más empoderados por el Internet y los avances tecnológicos a los que están expuestos. A su vez, busca comprender el impacto que tiene para una empresa el adoptar una mentalidad *customer centric* como estrategia para lograr una ventaja diferencial que sea *cost-effective*.

## ▶ E-COMMERCE Y OMNICANALIDAD

El curso, de naturaleza teórico-práctica, brinda una visión estratégica para gestionar u operar con éxito un *e-commerce* en un ecosistema digital. También, se comprenderá el impacto de la tendencia de la omnicanalidad en negocios del B2B y B2C.

## ▶ GESTIÓN DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y TRADE MARKETING

En este curso, de naturaleza teórico-práctica, se diseñará, evaluará y replanteará la estrategia *go to market* para productos y/o servicios de una empresa. Se ampliarán conocimientos sobre *trade marketing* con el fin de elaborar estrategias y planes de acción para mejorar la experiencia de los clientes en los diferentes puntos de venta definidos en *go to market*.

# Módulo 2

## ▶ RENTABILIDAD COMERCIAL

El curso, de naturaleza teórico-práctica, tiene como propósito que los alumnos sean capaces de analizar el impacto financiero de las diferentes alternativas de inversiones comerciales que pueden proponer y realizar; con el fin de comunicarlas de manera asertiva, negociarlas de modo más efectivo y tomar la mejor decisión con base en los objetivos que persigue su empresa.

## ▶ KEY ACCOUNT MANAGEMENT

El curso, de naturaleza teórico-práctica, tiene como propósito que el participante sea capaz de desarrollar un plan de negocio personalizado para la *key account* (cuenta clave) que tenga a cargo, siguiendo los pasos del proceso KAM, con el fin de asegurar que se genere valor conjunto para ambos socios comerciales, tanto para el proveedor como para su *key account*.

## ▶ GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS

Este curso, de naturaleza teórico-práctica, tiene como propósito de que el participante esté en capacidad de diseñar propuestas de mejora para la gestión eficaz de una fuerza de ventas.

# Módulo 3

## ▶ NEGOCIACIÓN COMERCIAL

El curso, de naturaleza teórico-práctica, tiene como propósito dotar al alumno de un método, estrategias y herramientas de negociación, de manera que logre acuerdos ganar-ganar y relaciones de negocio sólidas con sus clientes.

## ▶ LIDERAZGO COMERCIAL

Este curso, de naturaleza teórico-práctica, tiene como propósito que el alumno afiance y potencie su liderazgo, incrementando así su capacidad de influir positivamente dentro y fuera de su organización para el logro de las metas comerciales.

## ▶ PRESENTACIONES COMERCIALES DE ALTO IMPACTO

El curso, de naturaleza teórico-práctica, tiene como propósito que el alumno esboce presentaciones de alto impacto, utilizando herramientas como *story-telling*, para transmitir mensajes claves de forma efectiva.



# Inversión

Público en general .....	<b>S/ 10 800*</b>
Pronto pago y exalumnos del Consorcio de Universidades .....	<b>S/ 9720</b>
Cliente frecuente y docentes .....	<b>S/ 9180</b>
Alumnos y egresados Ulima .....	<b>S/ 8100</b>

## ▶ EMPRESAS E INSTITUCIONES

Tarifa corporativa (Dos o más participantes) .....	<b>S/ 9720</b>
Convenios corporativos .....	<b>S/ 9180</b>

## ▶ FINANCIAMIENTO

Directo con la Universidad de Lima:

25% de cuota inicial

Saldo hasta en 6 cuotas sin intereses (previa calificación)

## ▶ DESCUENTOS

(\*) Consulta por el financiamiento directo, así como por nuestras opciones de descuento. Los descuentos no son acumulables.

Aceptamos todas las tarjetas como medio de pago.

Conoce más opciones de pago [aquí](#).

**NOTA1:** En el caso de los graduados de la Universidad de Lima, prevalece la tarifa de exalumno.

**NOTA 2:** Las anulaciones de inscripciones o cambios de participantes se deberán realizar dos días útiles antes de la fecha de inicio del programa. Para ello, deberá enviar una carta con la solicitud correspondiente. En caso contrario, la Universidad de Lima no aceptará modificaciones en el proceso de inscripción.

# Admisión

## ▶ REQUISITOS

- Acreditar tres años de experiencia laboral como mínimo.

Nota: se considera conveniente acreditar estudios universitarios o técnicos con una duración no menor de tres años.

## Para postular, debes presentar los siguientes documentos de manera online:

- Ficha de inscripción.
- DNI en copia simple o escaneada.
- *Curriculum vitae* no documentado.
- Documento que acredite una experiencia laboral de dos años como mínimo.
- Una fotografía a color, tamaño pasaporte, con fondo blanco, sin anteojos y con vestimenta formal (caballeros en ternosaco, camisa y corbata, y damas en sastre: blusa y saco). La foto es indispensable para la emisión del diploma.
- Cuestionario de admisión debidamente diligenciado.

## ▶ PROCESO



(\*) Para los casos que no estén registrados en Sunedu, se requiere copia del diploma de grado o título universitario certificada por un notario o por el secretario general de la universidad de origen. Los documentos emitidos en el extranjero deberán ser sellados y firmados por el Consulado del Perú en el país de origen, y visados por el Ministerio de Relaciones Exteriores en el Perú. Cuando corresponda, se debe seguir el trámite de la apostilla de La Haya.

LA GARANTÍA EDUCATIVA DE LA UNIVERSIDAD DE LIMA

62

años de prestigio y reconocimiento formando líderes que transforman y mejoran el país.

+130

convenios internacionales para crecer en entornos globales y expandir tu red de contactos.

50 000

egresados trabajan en las principales empresas e instituciones del país.

95%

de egresados trabajan antes de cumplir un año de egreso y están entre los mejor remunerados a nivel nacional.

LA GARANTÍA DE NUESTRA EDUCACIÓN EJECUTIVA

+25

años de experiencia especializando a profesionales.

+30000

empresas del sector público y privado han confiado en nosotros.

+90%

de nivel de satisfacción de nuestros egresados.

ACCESO A ULIMA LABORAL

18 000

vacantes son publicadas al año

+8400

empresas de primer nivel la utilizan para reclutar personal.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS CON RECONOCIDAS INSTITUCIONES



Recomiendo el Programa Especializado en Gestión de Ventas por el contenido que tiene.

Además, por la plana docente, la versatilidad, los casos prácticos que se presentan y que se pueden aplicar en el día a día del trabajo, ya sea que pertenezcas a una compañía o estés desarrollando un negocio propio. He compartido con un equipo bastante multidisciplinario y eso enriqueció la experiencia en clases. No hay que tener miedo al reto de especializarse, pues es una excelente oportunidad para desarrollarse profesional y personalmente.



**Valeria Reyes Reátegui**  
Key account manager en Calaminon  
Egresada del Programa Especializado en Gestión de Ventas



**SOMOS EL CAMBIO, ESPECIALÍZATE**

INFORMES E INSCRIPCIONES

(01) 4376767 - Anexo 30159  
educacionejecutiva@ulima.edu.pe

📌 EducacionEjecutivaUlima  
📍 educacionejecutiva\_ulima  
📄 educacionejecutivaulima