



UNIVERSIDAD  
PRIVADA  
DEL NORTE

25 años



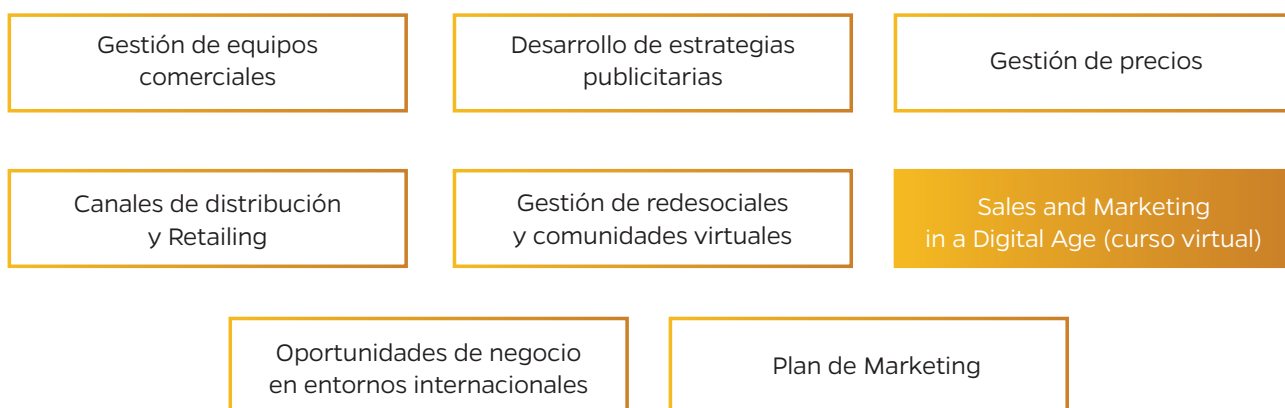
# DIPLOMADO EN GESTIÓN COMERCIAL

El programa está dirigido a gerentes, jefes y responsables del área comercial y de ventas de los negocios B2B-B2C, así como a ejecutivos interesados en ocupar puestos claves en el área comercial y empresarios que busquen potenciar la gestión comercial de sus negocios.

# ¿QUÉ VOY A LOGRAR ESTUDIANDO ESTE PROGRAMA?

- Adquirirás habilidades interpersonales claves de liderazgo con eficacia y eficiencia para una adecuada gestión de ventas.
- Organizarás y liderarás equipos comerciales alineados al plan comercial acorde a las oportunidades.
- Gestionarás de manera integrada la omnicanalidad y diseñarás e implantarás el mix de canales de ventas.
- Dominarás las competencias gerenciales de planeamiento, organización y gestión de la gerencia comercial.
- Buscarás relaciones de largo plazo con los clientes, de manera rentable, basados en la estrategia de fidelización.
- Identificarás los principios estratégicos y las acciones tácticas más adecuadas para gestionar adecuadamente los precios.

## PLAN DE ESTUDIOS\*



## VENTAJAS DIFERENCIALES



- Docentes con más de 20 años de experiencia y trayectoria profesional especializados en gestión comercial con perspectiva multinacional con visión global orientado a resultados, como gerentes de ventas y de negocio en empresas de cadena de puntos de venta, mayoristas, intangibles, servicios financieros, y consumo masivo.
- Nuestros docentes cuentan con una gran experiencia en dirección de equipos de ventas con más de 1000 representantes, formulando políticas comerciales, proyecciones y metas de ventas, promociones y lanzamiento de productos, sistemas de ventas y distribución: directas, receptivas, minoristas, mayoristas, corporativas, telemercadeo y webventa.
- Nuestros docentes han realizado categorización de 10 mil clientes, agrupándolos por facturación (A1/A/B/C); así como la coordinación y supervisión de “Proyectos de ventas puerta - puerta”, manejando equipos de hasta 250 personas y elaborando e implementando planes cross selling.
- Nuestro programa está orientado a desarrollar estrategias comerciales para promover el incremento de las ventas en las distintas líneas de negocios, lanzamiento de campañas de ventas y planes de capacitación de la fuerza de ventas.
- Nuestra malla está enfocada a la planificación e implementación de estrategias comerciales, de trade marketing y de comunicación para mejorar la performance de los distribuidores y el canal indirecto de ventas, así como la supervisión de la fuerza de ventas, definición de cuotas de ventas, a través de la Implementación de nuevo plan de distribución y rediseño de la fuerza de ventas por medios de acciones push.
- Certificado internacional Laureate por completar exitosamente el curso virtual “Sales and marketing in a digital age”

\*Plan de estudios sujeto a variación

📍 **CAMPUS BREÑA**  
Av. Tingo María 1122.

☎ (01) 604 4700 - Anexo: 3477  
📞 941 444 871

📍 **CAMPUS CAJAMARCA**  
Vía de Evitamiento s/n cdra 15.

☎ (076) 602525 - Anexo: 2004  
📞 943 399 477

📍 **CAMPUS LOS OLIVOS**  
Av. Alfredo Mendiola 6062.

☎ (01) 614 3300 - Anexo: 3072  
📞 949 160 370

📍 **CAMPUS TRUJILLO**  
Av. Del Ejército 920 - Urb. El Molino

☎ (44) 606200 - Anexo 4507  
📞 949 160 370