



**NUEVO**

**DIPLOMADO**

# GERENCIA COMERCIAL



# GERENCIA COMERCIAL

En mercados cada vez más competitivos, en los cuales los clientes son también cada vez más exigentes, se hace necesario que las fuerzas comerciales de sus organizaciones estén preparadas, bajo estas condiciones los argumentos de competitividad trascienden lo técnico-productivo y se ubican en otros campos de acción relacionados con el área de mercadeo y ventas. En estas áreas se han centrado los esfuerzos para lograr conquistar nichos del mercado, asumiendo la responsabilidad de posicionar los productos o servicios de la empresa y su imagen corporativa a través de estrategias de venta y servicio al cliente, que conducen al logro de los objetivos empresariales relacionados con la rentabilidad, competitividad crecimiento y grado de desarrollo de la organización.



## Objetivo

- **Transmitir a las personas vinculadas con la actividad comercial,** conocimientos y herramientas de gestión, que les permitan mejorar la situación competitiva de sus empresas, a través de una adecuada gestión con su gente.
- **Diseñar planes comerciales** con el propósito de potenciar el crecimiento en forma rentable. Se incluirán planes y ejecución en escenarios de alta incertidumbre..



## Dirigido a

- › **Profesionales y técnicos** interesados en el desempeño de actividades de la gestión del comercio exterior y aduanas.
- › **Supervisores con interés** en mejorar su nivel competitivo para asumir responsabilidades.
- › **Personas que dirijan sus propias empresas** que deseen adquirir conocimientos y herramientas para mejorar el desempeño de su área comercial.

MODALIDAD

  
 **CLASES EN VIVO  
VÍA TEAMS**



# Temario

## 01 Conocimiento del mercado, clientes - consumidores, y análisis de data comercial

- Nuevas tendencias en inteligencia de mercados en el marco económico y geopolítico actual.
- Innovación en la Investigación del consumidor post-pandemia y del futuro.
- Análisis y tecnologías de data comercial.

## 02 Estructura comercial, acceso y cobertura de mercado, canal y comercio digital

- Cómo salir al mercado.
- Estrategias de Go to Market.
- Desarrollo de canales digitales.

## 03 Visión económica e impacto comercial del precio

- Microeconomía, precio y valor comercial.
- Estrategia de asignación de precios.
- Cómo resolver problemas económicos y comerciales del precio.

## 04 Gerencia de marketing

- Cambios en la estrategia de Marketing.
- Innovación en el posicionamiento de marca.
- Plan de marketing estratégico y programa de marketing comercial.

## 05 Gerencia de ventas y gestión de clientes clave

- Misión y funcionalidad de la gerencia de ventas.
- Dinámica de estrategias de venta.
- Rol de Ejecutivo de clientes clave.

## Metodología

La metodología será teórica - práctica, con participación activa de los asistentes. Se realizarán ejercicios prácticos, para que, en conjunto y bajo la dirección permanente del expositor, se analicen casos que ilustran las técnicas y conceptos planteados en este diplomado.

 **DURACIÓN**  
**120** **HORAS**  
**ACADÉMICAS**

## Inversión

<b>ASOCIADO</b>	<b>S/2,300</b> (Inc. IGV)
<b>NO ASOCIADO</b>	<b>S/3,100</b> (Inc. IGV)

### INCLUYE:

-  Diploma a nombre de la Cámara de Comercio de Lima



### Debemos tener en cuenta

- La frecuencia del Diplomado estará en función a la programación vigente.
- Consultar por nuestras **facilidades de pago**.
- Cabe indicar que el **inicio de los diplomados dependerá del número de inscritos**.

➤ [www.capacitacionccl.com.pe](http://www.capacitacionccl.com.pe) ➤

# Métodos de pago

## CUENTA CORRIENTE EN SOLES BANCO



Depósitos o transferencia por banco o agente BCP  
193-1943271-0-99



Depósitos o transferencia por banco BBVA  
0011-0130-0100003020



Depósitos o transferencia por banco o agente Interbank  
005-0000007180



Depósitos o transferencia por banco Scotiabank  
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de  
**CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA**  
**Ruc: 20101266819**

## Pagos con tarjeta de créditos



Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.

- Ingresar a nuestra página web: [www.camaralima.org.pe](http://www.camaralima.org.pe)
- Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
- Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
- Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
- Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.

## Escanea y Paga con tu billetera electrónica



## Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. **\*Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**



# CCL

CENTRO DE  
CAPACITACIÓN  
EMPRESARIAL

CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

## » Sede Jesús María

Av. Giuseppe Garibaldi 395  
☎ 922 590 940  
✉ minga@camaralima.org.pe

## » Sede Santa Anita

Calle Los Cipreses 140 5to Piso Edificio ORBES/  
Al costado del CC. CC. Mall Plaza  
☎ 994 181 860  
✉ ecastillo@camaralima.org.pe

## » Sede Los Olivos

Av. Carlos Izaguirre n° 754/ Frente a  
la Municipalidad de Los Olivos  
☎ 981 418 618  
✉ capacita.losolivos@camaralima.org.pe

## » Provincia

☎ 981 237 156  
✉ capacita.provincias@camaralima.org.pe

## Inhouse

### » Lima

☎ 994 250 942  
✉ capacita.inhouse@camaralima.org.pe

### » Provincias

☎ 981 237 156  
✉ capacita.inhouseprovincias@camaralima.org.pe