

CCL

CENTRO DE
CAPACITACIÓN
EMPRESARIAL

Educación ejecutiva



DIPLOMADO

Gerencia Comercial

+30
AÑOS
CAPACITANDO



Certifica la Cámara de Comercio de Lima

INTRODUCCIÓN

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.



OBJETIVOS

- 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

- Gerentes, ejecutivos de marketing, ventas, investigadores, profesionales cuya actividad se relaciona con la comercialización de bienes y servicios.
- 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.

TEMARIO

1. 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.

2. Estructura comercial, acceso y cobertura de mercado, canal y comercio digital

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

3. 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.

4. Gerencia de marketing

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

5. 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.

EXPOSITORES



Mag. Carmen Jaeger Bellido

Licenciada en Administración de Empresas, Universidad Inca Garcilaso de la Vega, con estudios de especialización en Comunicación Corporativa, Psicología Organizacional, y en Bioética Universidad Católica Argentina Santa María de los Buenos Aires. Conferencista y capacitador en desarrollo humano, comunicaciones y marketing. Coach y formador de equipos de alto desempeño. Gerente de Global Bureau Consulting SAC.



Raúl García Regal

Biólogo de la Universidad Ricardo Palma. Especialización en Mercadotecnia, Ventas e Investigación de Mercados en ESAN. Ha sido Gerente de Marketing Farnac S.A. CIBA – GEIBY peruana; Gerente de Comercialización Frixon. Directorio Gerente de Servi Asistant S.R.L. Consultor y asesor de empresas multinacionales.



David Zegarra

Economista de la Universidad Ricardo Palma. Master en Administración de Negocios, Columbia Pacific University. Post Grado en Marketing, ITESM – México, Ha sido Gerente de la División Comercial de GLORIA S.A. Gerente Regional de Cía. Nacional de Cerveza S.A. Presidente de Marketing Quality S.A.

MÉTODOS DE PAGO

• Depósitos o transferencia Cuenta corriente en soles banco



Banco o agente BCP
193-1943271-0-99



Banco o agente Interbank
005-0000007180



Banco BBVA
0011-0130-0100003020



Banco Scotiabank
000-2019361

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

• Tarjeta de crédito Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.



1. Ingresar a nuestra página web: www.camaralima.org.pe
2. Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
3. Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
4. Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
5. Procesar pago.

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



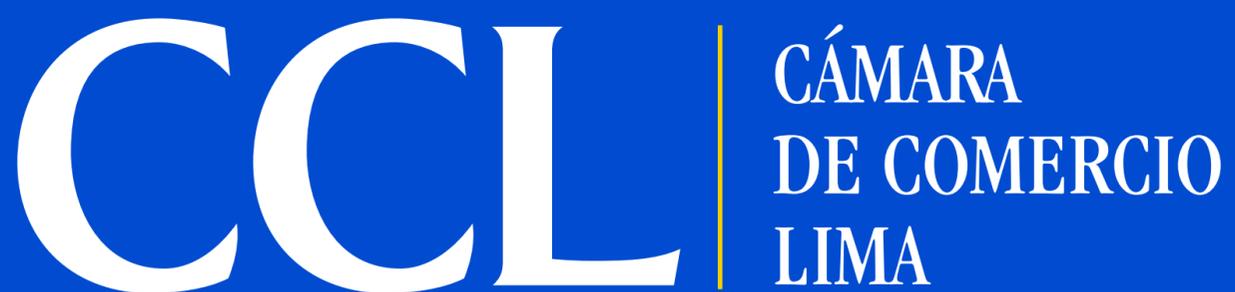
Hasta 3 cuotas sin intereses* con tus tarjetas de crédito
(*Preguntar por términos y condiciones)

• Billetera electrónica Escanea y paga



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.**



CONTÁCTANOS

Lima ✉ capacita.lima@camaralima.org.pe ☎ 994 250 942

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