



**DIPLOMADO
GESTIÓN
COMERCIAL 360°
GANAR EN PLANEAMIENTO
Y EJECUCIÓN**





OBJETIVOS

En 5 módulos, durante 10 semanas y en 20 sesiones, este Diplomado busca:

- Consolidar una rápida "Visión Integral - Comercial" que permita al participante desarrollar pensamiento analítico y estratégico en marcas, canales, ventas y precios.
- Otorgar herramientas de análisis para tomar las mejores decisiones comerciales en sus carreras y/o negocios.



¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Está dirigido a todos aquellos Jefes de Marketing, Jefes de Ventas, Coordinadores de Marketing, Coordinadores de Ventas, Analistas de Marketing, Publicistas, Emprendedores de Negocios Propios, o todo aquel profesional que en sus actividades laborales esté relacionado con actividades del área comercial y que quiera tener una visión de gestión comercial Integral (360°).

AL FINAL DEL DIPLOMADO, EL PARTICIPANTE TENDRÁ LA HABILIDAD PARA:

- Gestionar todos los procesos para crear marcas, que le permitan lograr la mayor diferenciación en su mercado.
- Establecer la mejor forma de atender y distribuir sus productos y servicios.
- Formar un equipo comercial competitivo y orientado a resultados.
- Proponer estrategias de precios, que logren incrementar el valor del negocio.
- Elaborar un plan comercial integral, que le permita priorizar las estrategias y acciones para alcanzar los objetivos.



MÓDULOS DE ESTUDIO

MÓDULO 1 BRAND MANAGEMENT

Gestión de todos los procesos para crear marcas, que permitan lograr la mayor diferenciación en el mercado.

MÓDULO 2 CHANNEL MANAGEMENT

Establecimiento de la mejor forma de atender y distribuir sus productos y servicios.

MÓDULO 3 PRICING

Desarrollo de estrategias de precios, que logre incrementar el valor del negocio.

MÓDULO 4 SALES MANAGEMENT

Formación de equipo comercial competitivo y orientado a resultados.

MÓDULO 5 COMMERCIAL PLANNING

Elaboración de un plan comercial integral, que le permita priorizar las estrategias y acciones para alcanzar los objetivos.

EXPOSITORES

EDWARDS TABOADA

SOCIO CONSULTOR COMERCIAL EN ALIAR SAC.

Ha sido vicepresidente comercial en MENORCA INVERSIONES, empresa Top 3 en la categoría de desarrollo urbano.

Lideró en BACKUS las marcas Cusqueña, Arequipeña, Pilsen Trujillo y San Juan. Encabezó el proyecto Go To Market estableciendo un nuevo modelo de atención de clientes por canales. Fue gerente nacional de Trade Marketing. Experto en el área Pricing & Revenue Management. Creó y lideró el área de precios en BACKUS obteniendo los más altos reconocimientos internacionales.

Economista de la PUCP, con MBA en la UPC y cursos especializados en Revenue Management y Trade Marketing. Docente en programas de maestría desde hace 8 años.



WILLARD MANRIQUE

GERENTE GENERAL DEL GRUPO CROSLAND

Cuenta con el grado de Ingeniero de Sistemas por la Universidad de Lima y Máster en Dirección de Empresas por el PAD - Escuela de Dirección de la Universidad de Piura.

Ha asistido a programas de especialización en Estrategia y Dirección de Empresas en Harvard Business School, Kellogg - Northwestern University, IESE Business School, London School of Economics, entre otras.

Es director de la Asociación Automotriz del Perú. Cuenta con 19 años de experiencia profesional en las áreas de dirección general, comercial, operaciones, tecnologías de información y recursos humanos.



YURI SUMMERS

GERENTE COMERCIAL EN CONSTRUCTORA GALILEA

Empresa líder en provincias para el segmento de vivienda social. En su experiencia en Backus fue Jefe Regional de Ventas en Lima por 8 años, teniendo a su cargo los negocios de cervezas y gaseosas. Siendo Director diseñó e implementó el nuevo modelo comercial, cambiando la atención a los clientes a través de agentes de Televentas. Más adelante, lideró la implementación del modelo Bussines Partner Comercial en RRHH. MBA de la Universidad de Piura, Coach profesional egresado de Coaching Hall International, profesor de cursos de especialización en el IPP. Como parte de su experiencia conoce los mercados de Republica Checa, Sudáfrica, Colombia, Panamá, Honduras, El Salvador, Ecuador.



INVERSIÓN

PAGO AL CONTADO

Hasta 5 de Julio → S/. 3,355

Después del 5 de Julio → S/. 3,950

PAGO EN CUOTAS

Hasta el 5 de Julio → 3 cuotas de S/. 1,303

Después del 5 de Julio → 3 cuotas de S/. 1,448

Ex Alumno IPP → 10% de descuento

Tarifa corporativa (a partir de 3 inscritos) → 10% de descuento por participante

*EL INSTITUTO SE RESERVA EL DERECHO DE MODIFICAR LAS FECHAS PROGRAMADAS O CANCELAR EL DIPLOMADO SEGÚN LA CANTIDAD MÍNIMA DE INSCRITOS ESTABLECIDA POR EL IPP.

HORARIO Y DURACIÓN

Inicio → Lunes 19 de agosto 2019

Horario → Lunes y Miércoles de 7pm a 10pm

Finalización → Miércoles 23 de octubre 2019

Duración → 10 semanas (20 sesiones)

INFORMES

Contacto → Donna Cotrina
Teléfono → 272 7695 - Anexo 32 / C. 990 429 449
Email → admision02@ipp.pe
Dirección → Av. Juan de Aliaga 421, Magdalena del Mar

