USMP
UNIVERSIDAD DE SAN MARTÍN DE PORRES
USMP Virtual

Curso 100% virtual

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS

Fecha de inicio: **23 de noviembre**

¿Qué lograrás con este curso?

- **Aplicar estrategias y técnicas de ventas altamente efectivas** que impulsen tu nivel de facturación, y que generen una experiencia positiva para el cliente.

¿A quién está dirigido?

Dirigido a profesionales del área comercial, emprendedores, ejecutivos y al público en general que desean maximizar la rentabilidad de una empresa, permitiendo alcanzar las metas y objetivos comerciales a través de la gestión estratégica de las ventas.

Temario

USMP Virtual

Módulo 1: Marketing Directo y Relacional

1.1. Concepto de Marketing Directo.

1.2. Tipos de Marketing Directo.

1.3. Concepto de Marketing Relacional.

1.4. Etapas del Marketing Relacional.

1.5. Importancia del Marketing Directo y Relacional dentro del Plan de Marketing.

Módulo 2: Fidelización al cliente

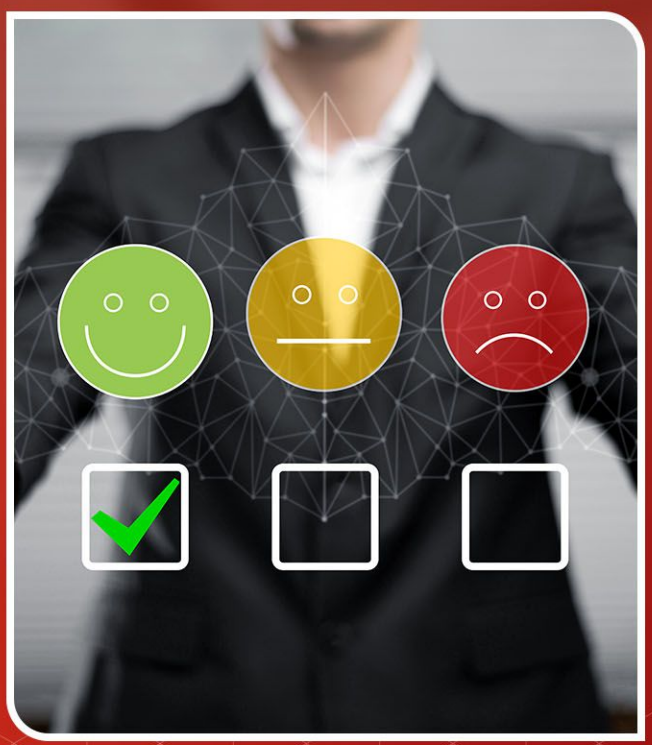
2.1 Concepto de Fidelización.

2.2 Relación de la Fidelización con el Ciclo Comercial.

2.3 Tipos de Fidelización.

2.4 Gestión de sistemas CRM.

2.5 Utilización de IA.



Temario

USMP Virtual

Módulo 3:
Rol estratégico de las ventas en una organización

3.1 Concepto de Venta.

3.2 Interrelación del área de ventas con otras áreas.

3.3 Clasificación de canales de venta tradicional y digital.

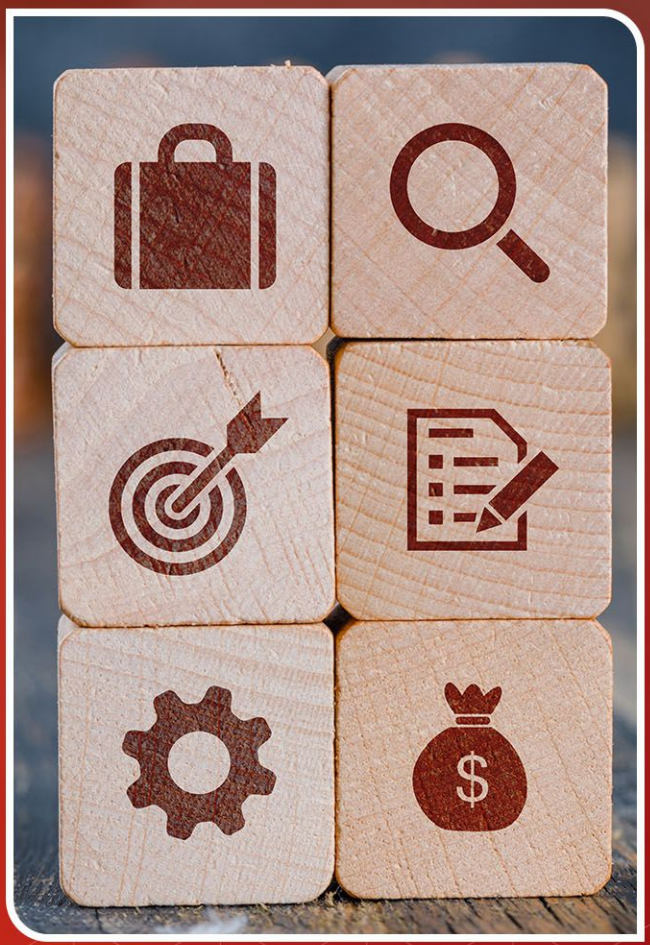
3.4 Tipos de Vendedores.

3.5 Tipos de Clientes.

3.6 Segmentación de Productos ABC.

Módulo 4: Plan de marketing y ventas

4.1 Concepto de Plan de Marketing.
4.2 Análisis del entorno (PESTE, FODA y FODA Cruzado).
4.3 Relación del Plan Estratégico con Marketing (Visión, Misión, Objetivos, Estrategias).
4.4 Segmentación Cualitativa y Cuantitativa.
4.5 Posicionamiento.
4.6 Las 4 P´s (Producto, Precio, Plaza y Promoción).
4.7 Concepto de Plan de Ventas.
4.8 Generación de Embudos de Venta (Funnel).
4.9 Prospección.
4.10 Speech de Ventas.
4.11 Manejo de Objeciones y Cierres.
4.12 Inversión Comercial.
4.13 KPI's.



USMP | USMP Virtual

Docente

Esp. Miguel Antonio Monteza Rios-Pagaza

Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial con Licenciatura en Administración de Empresas. **Docente con más de 11 años de experiencia** en temas comerciales y entrenador de Fuerza de Ventas.

Cuenta con **experiencia profesional en empresas transnacionales y locales**, principalmente consumo masivo; en temas comerciales, planeamiento estratégico, marketing, ventas B2B y B2C.

Certificación

Los participantes que aprueben el curso virtual recibirán un certificado digital emitido por la Unidad de Virtualización Académica de la Universidad de San Martín de Porres, con un total de 112 horas académicas acreditadas.

USMP | USMP Virtual

*“**Pioneros en educación virtual** con más de 20 años de experiencia”*

USMP presente en el:

TOP 5 | SCIMAGO INSTITUTIONS RANKINGS

Universidades privadas del Perú en **investigación, innovación e impacto en la sociedad** (Ranking Scimago 2023).

TOP 5 | THE World University Rankings

Universidades comprometidas con la **calidad educativa y la investigación.** (Ranking Times Higher Education en Latinoamérica 2023).

TOP 10 | SUNEDU SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR UNIVERSITARIA

Universidades peruanas de excelencia (Ranking SUNEDU 2021).

USMP Virtual

¿Qué esperas para inscribirte?

Fecha de inicio: 23 de noviembre

Modalidad: Virtual (sincrónica y asincrónica)

Duración: 01 mes

Horario: sábados de 9:00 a.m. - 12:00 p.m.*

*Las clases en línea (sincrónicas) se realizan a través de Zoom.

Certificación: 112 horas académicas

Conversa con un asesor

Visita nuestra web

Si deseas mayor información, **haz click en cualquiera de nuestras opciones.**

USMP
UNIVERSIDAD DE SAN MARTÍN DE PORRES
USMP Virtual

Contacto

info_epuv@usmpvirtual.edu.pe

https://www.usmpvirtual.edu.pe/gestion-estrategica-de-ventas/

(01) 7067515 | Anexo 7