

**Educación  
Ejecutiva**  
Professional Learning

**CURSO INTERNACIONAL EN**

# Gestión de Equipos Comerciales



**Nº 1**  
PERÚ

**FT**

Executive  
Education  
2024 Ranking  
Executive Education Custom

**Nº 1**

en la  
preferencia  
del SECTOR  
EMPRESARIAL  
2024  
SEGUNDA MEJOR DE EJECUTIVOS - CCL

**esan**  
BUSINESS  
GRADUATE  
SCHOOL OF

## OBJETIVO

Al finalizar la asignatura, el participante es capaz de tener una visión amplia de la Dirección comercial y de ventas, de los sistemas de remuneración y motivación de los equipos comerciales, de la previsión y fijación de los objetivos, así como la "pasión por el cliente" como centro de una estrategia de éxito dentro del proceso comercial de la empresa.

## ¿POR QUÉ SEGUIR ESTE CURSO INTERNACIONAL?

LA DIRECCIÓN DE VENTAS Y LA GESTIÓN EFICIENTE DE LOS EQUIPOS COMERCIALES SON EL "ALMA MATER" DEL ÉXITO COMERCIAL EN LA ACTUALIDAD. LA EXISTENCIA DE OBJETIVOS COMERCIALES CLAROS Y LA CAPACIDAD DE DIRECCIÓN Y LA GESTIÓN EFICIENTE DE TU EQUIPO COMERCIAL SON LOS REQUISITOS PREVIOS PARA DETERMINAR CUALQUIER TIPO DE ACCIÓN

**DOCENTE CON AMPLIA EXPERIENCIA  
EN EL SECTOR EMPRESARIAL**

**EXCELENCIA ACADÉMICA**

## CERTIFICADO

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos del diploma recibirán:

CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN EN

## GESTIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES

otorgado por la Universidad ESAN y ESAN Graduate School of Business.



El diploma se emitirá  
de manera virtual.

[PARA MAYOR INFORMACIÓN CONSULTA AQUÍ](#)





## MALLA CURRICULAR



TOTAL DE HORAS LECTIVAS:

15

### Temario

#### Unidad de aprendizaje I: La Dirección Comercial

Sesiones 1 y 2:

- Definición y rasgos fundamentales.
- Principios fundamentales de un equipo comercial.
- El Plan Anual Comercial.

#### Unidad de aprendizaje II: Sistemas de Motivación y Animación a las Redes comerciales

Sesiones 3 y 4:

- La D.P.O.: los objetivos y su razón de ser.
- Modelos de retribución y compensación.
- Instrumentos de apoyo.
- I Fase de acogida: proceso y manual de ventas.
- Fase de desarrollo: plan de formación.
- Fase de vinculación: la retribución emocional.

#### Unidad de aprendizaje III: Organización de Equipos Comerciales y los sistemas de información comercial Inteligentes

Sesiones 5 y 6:

- Dimensionamiento de redes comerciales: Métodos de cálculo.
- Modelos de estructuración: ventajas e inconvenientes.
- La organización de los sistemas de información en los equipos comerciales.

## DOCENTE\*



**Jesús Charlán**

Socio de la firma ASICOM Ltda.- Asesorías y Soluciones Integrales- en donde ha dirigido proyectos de consultoría principalmente en Direccionamiento Estratégico empresarial.

**INICIO**<sup>1</sup>

**08** de  
abril  
2025

## **DURACIÓN Y HORARIO**<sup>2</sup>



Duración

**15**  
horas



Modalidad  
**Presencial**



Frecuencia

**Semanal**  
(martes a sábado)



Horario

**LUN - VIER**  
7:00 p. m. a 10:30 p. m.

**SÁBADOS**  
9:00 a. m. a 12:30 p. m.

## **INVERSIÓN**

**S/ 1 900**

**Descuento por pronto pago al 25 de marzo**  
Consulta con la asesora comercial

**CONVERSEMOS**



1. Las fechas programadas pueden ser sujetas de cambio con la anticipación necesaria.

2. Para la apertura del programa se debe superar un número mínimo de 20 estudiantes matriculados.



## INFORMES E INSCRIPCIONES:

### Lima

**Ejecutiva comercial:** Gisella Tejada

**C/** 942 039 224

**E/** gtejadac@esan.edu.pe

### Arequipa

**Ejecutiva comercial:** Glendy Torreblanca

**C/** 966 955 350 / 974 203 113

**E/** gtorreblanca@esan.edu.pe

### Trujillo

**Ejecutiva comercial:** Nícida Méndez

**C/** 948 312 846 / 990 077 897

**E/** nmendez@esan.edu.pe

### Piura

**Ejecutiva comercial:** Margaret Leandres

**C/** 969 724 422 / 990 077 915

**E/** mleandres@esan.edu.pe

### Ica

**Ejecutiva comercial:** Melody Candela

**C/** 942 046 916

**E/** mcandelar@esan.edu.pe


### Huancayo/Chiclayo


**Ejecutiva comercial:** Katia Fribourg


**C/** 981 713 576

**E/** kfribourg@esan.edu.pe

[esan.edu.pe](http://esan.edu.pe)

 [conexionesan.com](http://conexionesan.com)

 [@esanperu](https://www.facebook.com/esanperu)

 [esaneducacionejecutiva](https://www.instagram.com/esaneducacionejecutiva)



## ACREDITACIONES Y MEMBRESÍAS

Miembro de:

