

**Educación
Ejecutiva**

Professional Learning

CURSO INTERNACIONAL EN

Gestión de Equipos Comerciales



Nº1 PERÚ | **FT** Executive Education 2024 Ranking

Executive Education Custom

Nº1 en la
preferencia
del SECTOR
EMPRESARIAL
2024

ENCUESTA ANUAL DE EJECUTIVOS - CEC

esan
BUSINESS SCHOOL
GRADUATE 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.
- 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 Direcccionamiento Estratégico empresarial.

INICIO¹

08 de
abril
2025

DURACIÓN Y HORARIO²



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

Piura

Ejecutiva comercial: Margaret Leandres
C/ 969 724 422 / 990 077 915
E/ mleandres@esan.edu.pe

Arequipa

Ejecutiva comercial: Glendy Torreblanca
C/ 966 955 350 / 974 203 113
E/ gtorreblanca@esan.edu.pe

Ica

Ejecutiva comercial: Melody Candela
C/ 942 046 916
E/ mcandela@esan.edu.pe

Trujillo

Ejecutiva comercial: Nicida Méndez
C/ 948 312 846 / 990 077 897
E/ nmendez@esan.edu.pe

Huancayo/Chiclayo

Ejecutiva comercial: Katia Fribourg
C/ 981 713 576
E/ kfribourg@esan.edu.pe

esan.edu.pe

 [conexionesan.com](#)

 [@esanperu](#)

 [esaneducacionejecutiva](#)

ACREDITACIONES Y MEMBRESÍAS

Miembro de:

