



Formamos Especialistas
con **Visión Global.**



➔ Diplomado de:

Gestión Estratégica de Ventas

ADEX | EDUCACIÓN
CONTINUA



Nuevo Diplomado de:

Gestión Estratégica de Ventas

Este Diplomado está diseñado para proporcionar a los estudiantes las herramientas y competencias necesarias para analizar, comprender y actuar en el dinámico mundo de las actividades comerciales. En un mundo en constante cambio, donde los clientes están cada vez más informados, los gerentes comerciales deben adaptar sus estrategias para satisfacer las demandas de este nuevo comprador

Dirigido a:



El diplomado está dirigido a todas aquellas personas que estén en el área comercial (Gerentes, Jefes y/o Ejecutivos de ventas), emprendedores y todas aquellas personas que estén interesadas en conocer las diferentes estrategias comerciales que les permitan alcanzar las metas y objetivos personales y/o empresariales.

➔ Modalidad*:

Online

(clases en tiempo real, con grabación de todas las clases).

* Las sesiones online son grabadas, lo que brinda a los alumnos la posibilidad de acceder y revisar los contenidos sin restricciones hasta 30 días después de la finalización del programa.

➔ Duración:

90**Horas Académicas****Vía Online**

➔ Objetivos:



Maximiza el rendimiento de tus vendedores y alcanzar un mayor Share of Wallet



Entendiendo al nuevo comprador/consumidor.



Identificar el 33% de los clientes.



Estrategias de captación, retención y desarrollo de clientes.

**Nuevo
Diplomado de:** | **Gestión Estratégica
de Ventas****Malla Curricular***

- ✓ **Módulo I: Desarrollo de la Visión Comercial**
 - Introducción a la gestión comercial.
 - Identificando el entorno organizacional.
 - Análisis de nuestra empresa y los principales competidores.

- ✓ **Módulo II: El Marketing como Herramienta Comercial**
 - Marca, posicionamiento y segmentación.
 - Desarrollo de Portafolio de Productos y/o servicios.
 - Innovación comercial.

- ✓ **Módulo III: Habilidades Gerenciales**
 - Habilidades blandas.
 - El coaching como herramienta de mejora continua.
Gestión del cambio.
Gerenciamiento Eficaz.
Identificando el 33% de los clientes.

- ✓ **Módulo IV: Negociación Comercial**
 - Estilos de negociación.
 - Método Harvard de Negociación.
Estrategia de Ganar – Ganar.
Como generar y aumentar la recompra.

- ✓ **Módulo IV: Dirección Comercial**
 - Presupuestos de Ventas.
 - Métricas de ventas.
Comunicación estratégica.

- ✓ **Módulo IV: Venta Consultiva**
 - Pilares de la venta consultiva.
 - Cómo crear propuestas comerciales atractivas.

Nuevo Diplomado de: | Gestión Estratégica de Ventas

➔ Beneficios:

ADEX Respaldo de la **Asociación de Exportadores**, Gremio Líder en el Sector de Comercio Exterior.



Acceso al **"Ecosistema Digital de Aprendizaje de ADEX EC"**.



Obtendrás un enfoque formativo centrado en el desarrollo, basado en casos reales para aplicar aprendizajes directamente en tu organización o emprendimiento.



Serás guiado por docentes con experiencia académica y empresarial que garantizarán una enseñanza integral y orientada al éxito práctico.



Casos prácticos y reales.



Acceso exclusivo al Sistema de Inteligencia Comercial de Comercio Exterior **ADEX Data Trade**.



Desarrollar **Capacidades de Aprendizaje Digital**.

➔ Consideraciones Especiales:

Aula Virtual:

Nuestro **"Ecosistema Digital de Aprendizaje de ADEX EC"** esta conformado por nuestra Aula Virtual (Moodle) integrada con **Zoom Education** además de los sistemas ADEX ADT y ahora Veritrade, además de recursos para mantenerse actualizado como el CIEN ADEX (Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales) y el Área de Publicaciones de ADEX.

Características:

- Sobre las grabaciones de clases, salvo que las circunstancias técnicas de internet u otro factor no lo permitan, **No se garantiza la grabación del 100% de las sesiones.**
- Plataforma web, no requiere instalación.
- Compatible con PCs, laptops, smartphones y tablets. Intercambio de audio y video.
- Grupos de trabajo.

Requerimiento de clases en línea:

- Micrófono integrado o externo (Recomendable)
- Cámara web integrada o externa (Opcional)
- Conexión a internet por cable (Recomendable)



La certificación es digital por políticas institucionales.

Nuevo Diplomado de: | **Gestión Estratégica de Ventas****Plana Docente¹****Gustavo Bastarrachea**

Con más de 33 años de experiencia gerencial en comercialización de productos de consumo y uso masivo, ha liderado equipos en empresas líderes como Gerente Comercial en PAMOLSA y en DESPRO como Gerente General. Su sólida formación académica incluye una Maestría en Administración y Negocios, certificaciones en Coaching Profesional y PNL, y especializaciones en gestión y dirección de empresas, respaldando su habilidad para tomar decisiones estratégicas y generar resultados sobresalientes en entornos competitivos.

**Daniel Andrés Pérez Galvis (Colombia)**

Ingeniero de Sistemas por la Universidad Autónoma de Colombia, con estudios de especialización en Dirección Comercial y Gerencia de Marketing. Posee una sólida experiencia como Director Comercial y de Marketing en empresas tecnológicas ubicadas en la región Andina, demostrando un profundo entendimiento de los mercados latinoamericanos.

**Renzo Ortiz**

Profesional con una destacada trayectoria en el ámbito del marketing y dirección comercial. Graduado con un Máster en Marketing y Dirección Comercial por ESIC - España, Renzo ha consolidado su experiencia como Manager de experiencia única en BBVA. Con una sólida base en el área de Ventas en dicha institución, también comparte su profundo conocimiento como docente de Marketing, Ventas y Design Thinking en reconocidas instituciones educativas.

Nuevo Diplomado de: | **Gestión Estratégica de Ventas****➔ Inversión:**

Matrícula:

S/ 250.00

Contado:

S/ 4750.00

Fraccionado:

Inicial: S/950.00**+4 cuotas: S/ 950.00**

(-) El pago por concepto de matrícula no será reembolsable en caso se pida devolución o cambio del curso/diplomado.

➔ Inscripción:

Deberá llenar la ficha de inscripción adjunta, esta debe ser enviada al ejecutivo que lo atendió, luego podrá realizar el pago en nuestras diferentes modalidades:

1. Oficinas de ADEX

Pregunte por la persona quien le envió la información.

2. Ventanilla BBVA Continental***Modalidad Recaudación:**

Bancos: ADEX Alumno

Indicar código de identificación:

DNI (8 dígitos) / RUC (11 dígitos)

3. Banca por Internet / BBVA Continental:Servicio/Instituciones y Empresas/CE Estudios/
ADEX ALUMNO/ Código Identificación/ DNI o RUC

(*) Sólo para pagos en efectivo.

Aprovecha nuestra promoción.

Consulta con nuestros asesores

Pack de talleres Haz Negocios**Hasta 20% de descuento**
+ Pago al contado +**Microdiplomados****ADEX | EXPRESS**

Plataforma digital de video cursos.

ADEX | EDUCACIÓN CONTINUA

Informes e Inscripciones:

Sede San Borja

Av. Javier Prado Este 2875

☎ 993501665

adexinformes@adexperu.org.pe

Sede Callao

Centro Aéreo Comercial: Av. Elmer Faucett
S/N Módulo C, Sector B Of. 209

Síguenos



ADEX Educación Continua

adex.edu.pe