



PROGRAMA ESPECIALIZADO

GESTIÓN DE VENTAS

SIGUE AVANZANDO CON UPN EDUCACIÓN CONTINUA.

01 | ¿POR QUÉ ESPECIALIZARTE EN GESTIÓN DE VENTAS?

- Gestiona ventas con visión estratégica y foco en resultados.
- Lidera equipos comerciales modernos apoyados en datos y tecnología.
- Optimiza el embudo comercial con herramientas digitales.
- Aumenta productividad, conversión y rentabilidad de forma sostenible.
- Toma decisiones comerciales basadas en indicadores clave.
- Maximiza el impacto del negocio con análisis, pricing y control gerencial.



BENEFICIOS DE ESTE PROGRAMA ESPECIALIZADO



CERTIFICACIÓN DIGITAL

Otorgado por UPN Posgrado.



INSIGNIA DIGITAL*

Recibirás una insignia digital que valida tus competencias de forma moderna.

*Incluido en el precio del programa especializado.



INICIO
13 DE MAYO



MODALIDAD
100% VIRTUAL
EN VIVO



HORARIO
VIERNES Y MIÉRCOLES
7:30 P.M. A 9:45 P.M.



PRECIO
S/ 3900*
*CONSULTA POR NUESTROS DESCUENTOS VIGENTES

02 | MALLA CURRICULAR

Este programa de especialización brinda una formación estratégica y práctica para liderar áreas comerciales en entornos altamente competitivos y digitales.

Permite diseñar modelos de ventas modernos, optimizar el embudo comercial y tomar decisiones basadas en datos, rentabilidad y experiencia del cliente.

Está orientado a profesionales que buscan acelerar resultados, maximizar márgenes y dirigir equipos comerciales de alto desempeño con impacto inmediato en el negocio.

- **01. DIRECCIÓN COMERCIAL MODERNA Y ARQUITECTURA DEL ÉXITO EN VENTAS**
- **02. PIPELINE, CRM Y AUTOMATIZACIÓN COMERCIAL**
- **03. PRICING ESTRATÉGICO, RENTABILIDAD Y NEGOCIACIÓN DE ALTO VALOR**
- **04. DASHBOARD COMERCIAL Y TOMA DE DECISIONES BASADA EN DATOS**
- **05. PROYECTO INTEGRADOR: DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS**

→ 01. DIRECCIÓN COMERCIAL MODERNA Y ARQUITECTURA DEL ÉXITO EN VENTAS

El curso es de naturaleza teórico y tiene como propósito que el estudiante redefina el rol del gerente de ventas como líder estratégico y digital. Permite diseñar una arquitectura comercial moderna basada en segmentación inteligente, canales integrados y customer centricity. Se analiza la madurez del área comercial y se priorizan acciones clave. Ayuda a estructurar un modelo de gestión comercial alineado a resultados sostenibles. Se utiliza herramientas de diagnóstico de alto impacto.

→ 02. PIPELINE, CRM Y AUTOMATIZACIÓN COMERCIAL

El curso es de naturaleza teórico y tiene como propósito que el estudiante permita controlar el proceso de ventas desde la prospección hasta el cierre, con datos y tecnología. El alumno aprenderá a diseñar, medir y gestionar un embudo comercial real. Se explora el uso de CRMs y herramientas de automatización para mejorar la productividad. Se aplican indicadores como el Sales Velocity y tasas de conversión. El objetivo es reducir fricción comercial y acelerar resultados.

→ 03. PRICING ESTRATÉGICO, RENTABILIDAD Y NEGOCIACIÓN DE ALTO VALOR

El curso es de naturaleza teórico y tiene como propósito que el estudiante tenga la facultad para la toma de decisiones comerciales basadas en rentabilidad. Se aprenderá a construir precios alineados a valor percibido y evitar descuentos destructivos. Los participantes usarán simuladores para entender el impacto financiero de sus decisiones. El objetivo es maximizar márgenes y cerrar acuerdos sostenibles.

→ 04. DASHBOARD COMERCIAL Y TOMA DE DECISIONES BASADA EN DATOS

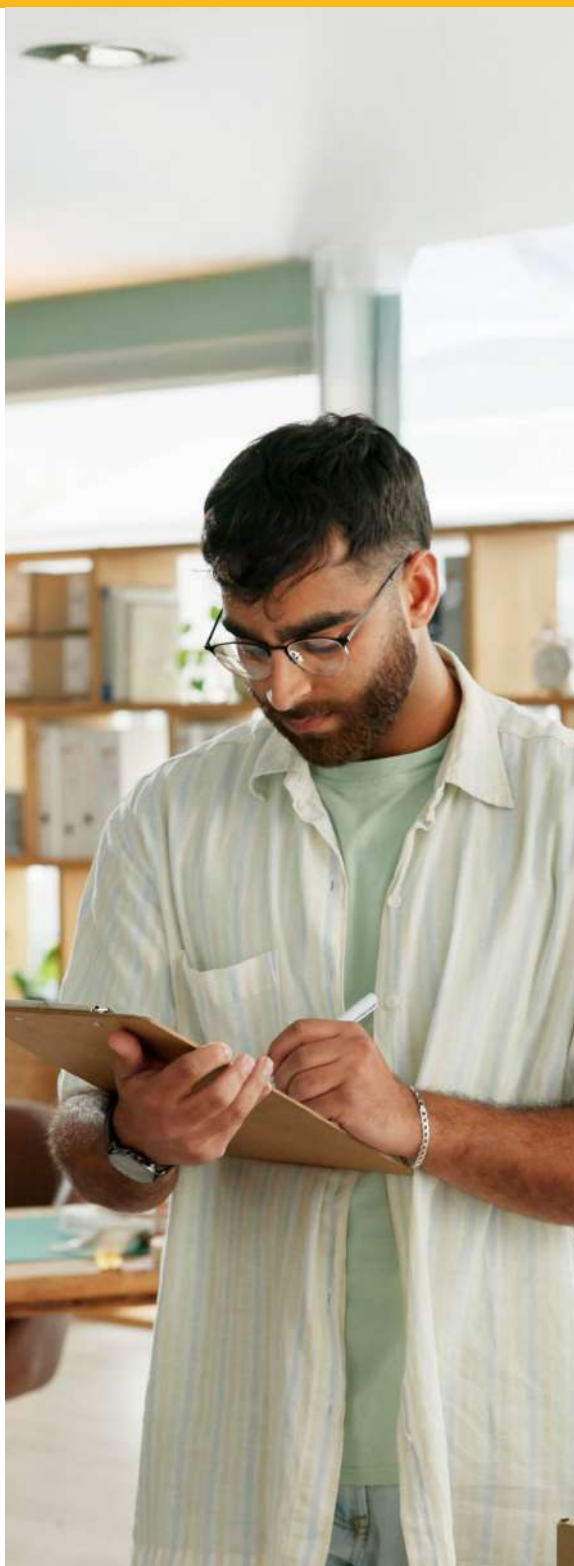
El curso es de naturaleza teórico y tiene como propósito que el estudiante se entrene en el uso de indicadores clave (KPIs) para liderar equipos con claridad. El participante construirá dashboards dinámicos que integren rendimiento, forecasting y tendencias. Se desarrollan habilidades de análisis para corregir desvíos comerciales en tiempo real. Permite tomar decisiones fundamentadas con data comercial y herramientas visuales. El foco está en profesionalizar la gestión y mejorar la predictibilidad del área de ventas.

→ 05. PROYECTO INTEGRADOR: DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS

El curso es de naturaleza teórico y tiene como propósito que el estudiante pueda aplicar todo lo aprendido en un caso real o simulado de gerencia comercial. El participante integrará estrategia, funnel, pricing, equipo, automatización y análisis. Se elabora un plan comercial gerencial con indicadores, recomendaciones y visualizaciones. El objetivo es presentar una propuesta de valor viable y accionable, tipo boardroom. Es una validación práctica de la capacidad para liderar un área de ventas moderna y eficiente.



03 | PERFIL DEL INGRESANTE



PROFESIONALES QUE BUSCAN ACTUALIZARSE

Profesionales de ventas, marketing, experiencia del cliente o áreas comerciales que desean modernizar su gestión comercial y tomar decisiones basadas en datos y rentabilidad.



EMPRENDEDORES Y LÍDERES DE NEGOCIO

Empresarios y líderes comerciales que buscan estructurar modelos de ventas eficientes, optimizar embudos comerciales y maximizar resultados sostenibles.



EGRESADOS O ESTUDIANTES DE ÚLTIMOS CICLOS

Egresados o estudiantes avanzados de carreras afines que buscan desarrollar competencias comerciales, digitales y analíticas para mejorar su empleabilidad.

04 | OBJETIVOS

→ 01.

Fortalecer la capacidad de dirección comercial con una visión estratégica, centrada en el cliente y basada en datos.

→ 02.

Desarrollar competencias prácticas para diseñar, gestionar y optimizar el embudo de ventas utilizando herramientas digitales y de automatización.

→ 03.

Aplicar metodologías de pricing, análisis de rentabilidad y técnicas de negociación que maximicen el valor capturado en cada venta.

→ 04.

Implementar indicadores clave de gestión (KPIs) a través de dashboards dinámicos que faciliten la toma de decisiones comerciales.



SIGUE AVANZANDO CON UPN EDUCACIÓN CONTINUA

PROGRAMAS ESPECIALIZADOS DE HASTA 96 HORAS, DISEÑADAS PARA QUE DESARROLLES COMPETENCIAS ESPECÍFICAS DE FORMA PRÁCTICA, APLICADA Y 100 % VIRTUAL EN VIVO.

01. PROCESO DE ADMISIÓN

INSCRIPCIÓN

Envía al asesor(a) el correo de conformidad con los documentos requeridos para generar la matrícula y reservar tu vacante.

PAGO DEL PROGRAMA

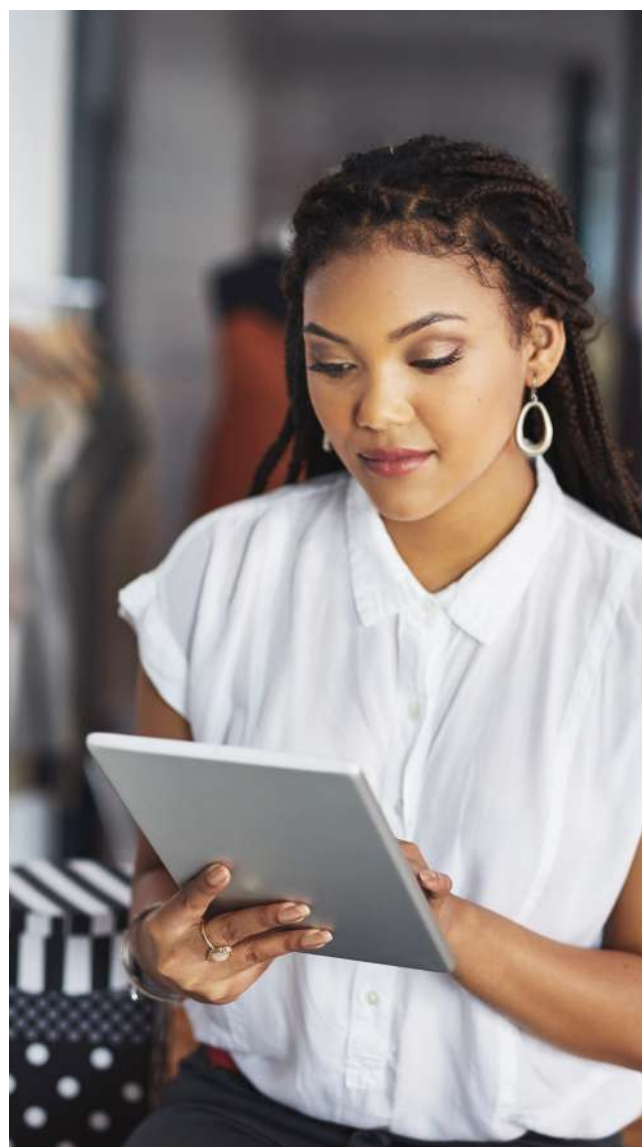
Realiza el pago de la cuota inicial o de la totalidad del programa.

02. FORMAS DE PAGO FLEXIBLES

CUOTAS SIN INTERESES PARA TU TRANQUILIDAD

Accede al **Financiamiento UPN** y fracciona tu inversión sin intereses.*
Paga hasta **12 cuotas** con tu tarjeta **BBVA, Diners Club, BCP**.

*Aplica a términos y condiciones, sujeto a evaluación crediticia.



03. FINANCIAMIENTO EXTERNO

BBVA / DINERS CLUB

BENEFICIO

Hasta 12 cuotas sin intereses.

CONDICIONES

- Aplica para tarjetas de crédito **BBVA y Diners Club**.
- **Monto mínimo:** S/500.
- Se gestiona únicamente desde el **portal de pagos UPN Educación Continua**.

POWERPAY

BENEFICIO

Financia en 3, 6 o 12 cuotas.

CONDICIONES

- **3 cuotas sin intereses, o 6 y 12 cuotas fijas** con bajas comisiones.
- Pre-aprobación automática.
- Usa cualquier tarjeta de crédito.



**Solicita tu
préstamo aquí:**





UPN

POSGRADO



INSCRÍBETE AHORA EN:

949 360 122 

admision.postgrado@upn.edu.pe 

upn.edu.pe/posgrado 