




UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
LA MOLINA
FACULTAD DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN
UNIDAD DE EXTENSIÓN Y PROYECCIÓN SOCIAL
Ingeniería en Gestión Empresarial, Economía y Estadística Informática




2º PROGRAMA DE ALTA ESPECIALIZACION

GERENCIAL COMERCIAL

Incluye Business Intelligence con  Power BI

LUNES 08 NOVIEMBRE 2021 

160 HORAS ACADÉMICAS 

MODALIDAD ONLINE 

En convenio con



OBJETIVO

Brindar a los participantes las técnicas y herramientas necesarias para implementar estrategias de posicionamiento y participación de mercado, con un crecimiento sostenido acorde a los objetivos de las organizaciones a través de la innovación y creatividad, que permitan liderar los procesos comerciales con un adecuado retorno sobre la inversión, dirigiendo de manera efectiva los productos y/o servicios al público objetivo.

PLAN DE ESTUDIOS

Cursos	Contenido
Planeamiento Estratégico (16 horas académicas)	a) Business Management b) Proceso de negocios c) Fundamentos estratégicos d) Análisis externo e interno e) Creación de estrategias f) Balanced Scorecard g) Indicadores de Gestión h) Trabajo Aplicativo
Gerencia de Producto (32 horas académicas)	a) Introducción a la Gerencia de Productos b) Análisis Estratégico del Mercado c) Desarrollo de Nuevos Productos d) Segmentación y Posicionamiento e) Marketing Mix f) Estrategia de Lanzamiento con las 7P's g) Evolución del Trade Marketing h) Trabajo Aplicativo
Trade Marketing (32 horas académicas)	a) Trade Marketing: Concepto y Función b) Gestión de Canales c) Category Management d) Forecasting e) Rentabilidad del Punto de Venta f) Visibilidad g) Taller Integrador h) Trabajo Aplicativo
Gerencia de Ventas (48 horas académicas)	a) Planificación de Ventas b) Capacitación de Ventas c) Motivación y Liderazgo de Ventas d) Desarrollo y Administración de Territorios e) Nuevos Canales de Ventas f) Técnicas de Ventas y Fidelización de Clientes g) Indicadores Clave de Gestión Comercial h) Trabajo Aplicativo

Business Intelligence con Power BI (32 horas académicas)

- a) Introducción al Business Intelligence
- b) Modelado Dimensional
- c) Análisis Empresarial I
- d) Taller I - Power BI
- e) Análisis Empresarial II
- f) Customer Intelligence
- g) Gestión de la Información
- h) Taller II - Power BI**

DURACION

El Programa de Alta Especialización en Gerencia Comercial, tiene una duración total de **160 horas académicas** distribuidas en:

- ✓ **144 horas académicas de clases en vivo.**
- ✓ **16 horas académicas de participación en foros.**

EXPOSITORES

Ing. Luis Ara

Diploma Internacional en Gestión Comercial en ESAN – ESIC Business School. Especialización en Desarrollo Gerencial en MBA Consultoría. Ingeniero Industrial de la Universidad Ricardo Palma. Sólida experiencia en ventas B2B y B2C. Ejecutivo con más de 21 años de experiencia directiva en el área de gestión comercial en empresas como SMP LOGÍSTICA Y COURIER, SEGURAMA, PROSEGUR y MAPFRE. Experiencia en Docencia Universitaria Postgrado en la Universidad Nacional de Ingeniería y Universidad Nacional Agraria La Molina en el área Comercial y Retail. Actualmente es Director Comercial y Ventas en SEGURAMA.

Ing. Fernando Concha

MBA en Centrum Católica. Diplomado en Retail Management de la Universidad Adolfo Ibáñez - Chile. Diplomado en Trade Marketing de la UPC. Licenciado en Administración de Empresas de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Sólida experiencia en ventas B2B y B2C y trade marketing. Ejecutivo con más de 14 años de experiencia directiva en el área de Marketing y Ventas en empresas como 3M, PHILIPS, GOODYEAR, NESTLE, HIPERMERCADO TOTTUS Y BACKUS Y JOHNSTON. Experiencia en Docencia Universitaria Postgrado en la Universidad Nacional Agraria La Molina en el área Comercial y Retail. Actualmente es Gerente de Canal B2B en 3M.

Ing. Héctor Najarro

Maestría en Industria 4.0 en Universidad Internacional de La Rioja - España. Ingeniero Informático de la Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga. Cuenta con Certificaciones Microsoft: Data Analyst Associate (Power BI), Azure, y MCSE. Certificaciones IBM: IBM Certified Associate - Endpoint Manager V9.0, Architectural Thinking, Cognitive Practitioner, Electronics Industry Foundations, Enterprise Design Thinking, IBM Mentor, Team Solutions Design, entre otros. Con 18 años de experiencia desarrollando y liderando proyectos de tecnología y transformación digital en empresas como IBM Perú, Telefónica, Interbank, BCP, entre otras nacionales e internacionales. Actualmente es Líder Técnico de Proyectos de Transformación en IBM Perú.

* La universidad se reserva el derecho de cambiar algún docente por contingencias inesperadas.

METODOLOGIA

Los temas y conceptos serán desarrollados en un lenguaje claro y simple. Las sesiones tendrán una gran orientación a los aspectos prácticos y propiciarán la activa participación de los asistentes. Para ello cada expositor debe integrar adecuadamente los siguientes aspectos metodológicos:

- ✓ Presentación y desarrollo conceptual y técnico de cada sesión.
- ✓ Orientación aplicativa y práctica de los temas y herramientas presentadas a través de: experiencias laborales, presentación de ejemplos reales y desarrollo de casos y ejercicios.
- ✓ Motivación apropiada a los asistentes buscando su participación activa mediante: intervenciones en clase, análisis de los temas, intercambio de experiencias, desarrollo de casos y ejercicios grupales e individuales.
- ✓ Asesoría en el desarrollo de los trabajos aplicativos individuales de los participantes.

PLATAFORMA VIRTUAL

- ✓ Todas las sesiones de clases se realizan en tiempo real vía videoconferencia de manera interactiva entre los docentes y participantes.
- ✓ Grupos de trabajo en línea con asesoramiento del docente a cargo durante las sesiones de clase.
- ✓ Salas de reuniones virtuales para que los alumnos puedan realizar trabajos en horarios fuera de clase.
- ✓ Acceso a la plataforma virtual desde un dispositivo móvil, laptop o pc.
- ✓ Soporte técnico en el uso y acceso de la plataforma.
- ✓ Foros de consultas para trabajos encomendados por el docente.
- ✓ Capacidad máxima de 25 participantes.

EVALUACION

Durante el desarrollo del programa de alta especialización la evaluación será en forma permanente a los participantes, quienes debe cumplir los siguientes **requisitos académicos mínimos**:

- ✓ Nota mínima aprobatoria por curso es de 14 (catorce).
- ✓ Asistencia a clases, como mínimo 80%.
- ✓ Participación de clases activa.
- ✓ Presentación de trabajos - talleres.

RECONOCIMIENTOS

- Los participantes que cumplan con los requisitos académicos mínimos obtendrán la certificación del **PROGRAMA DE ALTA ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA COMERCIAL** a nombre de la **Universidad Nacional Agraria La Molina - Facultad de Economía y Planificación en convenio con BPC Business School**. (*)
- A los tres primeros puestos se entregará un **CERTIFICADO DE RECONOCIMIENTO** al mérito.
- A los participantes que no cumplan con la totalidad de lo exigido, se les entregará una Constancia de Participación, detallando los cursos aprobados.

(*) El participante debe haber aprobado satisfactoriamente todos los cursos de la especialización.

DIRIGIDO A

El programa de alta especialización está dirigido a profesionales y técnicos egresados involucrados en el área Marketing y Ventas. Otros profesionales que deseen adquirir los conocimientos, técnicas y herramientas en la Gestión Comercial.

REQUISITOS

A efectos de participar en el programa de alta especialización los postulantes deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- Profesionales con estudios universitarios concluidos.
- Profesionales con estudios técnicos (3 años) concluidos.

INVERSION

Modalidades de Pago y Descuentos

Modalidad de Pago	Modalidad 1: Pago en 1 Cuota	Modalidad 2: Pago en 3 Cuotas
Precio Regular	S/ 2,800	3 cuotas de S/ 980 c/u
Precio con 20% descuento hasta el 02/11/21 (*)	S/ 2,240	3 cuotas de S/ 784 c/u
Precio con 25% descuento para Comunidad UNALM y BPC Business School (*)	S/ 2,100	3 cuotas de S/ 735 c/u

(*) Los descuentos no son acumulables.

Forma de Pago

Opción 1: Los pagos se realizan vía depósito o transferencia en el **Banco de Crédito del Perú, Banco BBVA ó Banco Scotiabank** a la cuenta corriente de la **Fundación para el Desarrollo Agrario**.

Opción 2: Pago con tarjeta de crédito y/o débito mediante Pago Link ()**



(**) Previa coordinación al teléfono: 6851185 ó 993937937. Aceptamos todas las tarjetas de crédito y/o débito.

INICIO Y HORARIO DE CLASES

Inicio de clases : 08 de Noviembre del 2021

Horario de clases : lunes, miércoles y viernes de 7:30 pm a 10: 30 pm

* La universidad se reserva el derecho de reprogramar la fecha de inicio al no completar la cantidad mínima de participantes.

INFORMES E INSCRIPCIONES

Teléfono: 6851185

RPC y WhatsApp: 993937937

RPM y WhatsApp: 971110666

e-mail: cfep@lamolina.edu.pe ; info@bpc.com.pe

Web: www.bpc.com.pe/especializaciones-unalm