

7 CERTIFICACIONES



UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
LA MOLINA



Affiliated and Endorsed by:



*Nom-Degree Executive Academic Training



PROGRAMA DE ALTA ESPECIALIZACIÓN
CON CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL

GERENCIA COMERCIAL



05 DE FEBRERO 2025

Inicio de Clases



240 HORAS

Académicas



CLASES EN VIVO

EN CONVENIO CON

bpc | BUSINESS
SCHOOL

WWW.BPC.COM.PE

PRESENTACIÓN

BPC Business School es una división de Business Partner Company que capacita y forma especialistas en gestión empresarial y mantiene alianzas estratégicas con universidades de prestigio nacionales e internacionales, contribuyendo a la formación de profesionales competitivos con un alto nivel de gestión y habilidades necesarias para liderar procesos de cambio e innovación empresarial desde el 2014 y ha firmado un convenio con:



**UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
LA MOLINA**



Que cuenta con las carreras de Ingeniería en Gestión Empresarial, Estadística e Informática y Economía, licenciada por SUNEDU y que brinda un respaldo académico a toda la comunidad de BPC Business School.



Affiliated and Endorsed by:
**Florida Global University
USA**

*Nom-Degree Executive Academic Training



Que brinda un respaldo académico internacional a toda la comunidad de BPC Business School.

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.

DURACIÓN

La especialización tiene una duración total de **240 horas académicas** distribuidas en:

- **144 horas académicas** de clases en vivo.
- **80 horas académicas** de trabajos aplicado a empresas.
- **16 horas académicas** de participación en foros.

HORARIO ⁽¹⁾

- **Inicio:** miércoles 05 de febrero 2025
- **Frecuencia:** lunes, miércoles y viernes de 7:30 pm a 10:30 pm

PLAN DE ESTUDIOS

Planeamiento Estratégico

- Business Management
- Proceso de negocios
- Fundamentos estratégicos
- Análisis externo e interno
- Creación de estrategias
- Balanced Scorecard
- Indicadores de Gestión
- **Casos de éxito**
- **Trabajo Aplicativo**

Gerencia de Producto

- Introducción a la Gerencia de Productos
- Análisis Estratégico del Mercado
- Desarrollo de Nuevos Productos
- Segmentación y Posicionamiento
- Marketing Mix
- Estrategia de Lanzamiento con las 7P's
- Evolución del Trade Marketing
- **Casos de éxito**
- **Trabajo Aplicativo**

Trade Marketing

- Trade Marketing: Concepto y Función
- Gestión de Canales
- Category Management
- Forecasting
- Rentabilidad del Punto de Venta
- Visibilidad
- Taller Integrador
- **Casos de éxito**
- **Trabajo Aplicativo**

Gerencia de Ventas

- Planificación de Ventas
- Capacitación de Ventas
- Motivación y Liderazgo de Ventas
- Desarrollo y Administración de Territorios
- Nuevos Canales de Ventas
- Técnicas de Ventas y Fidelización de Clientes
- Indicadores Clave de Gestión Comercial
- **Casos de éxito**
- **Trabajo Aplicativo**

Business Intelligence con Power BI

- Introducción a Power BI.
- Obtención de Datos.
- Limpieza, Transformación, y Carga de Datos.
- Diseño de Modelo de Datos.
- Creación de Modelos Calculados usando DAX.
- Optimización del Desempeño de Modelo de Datos.
- Creación de Reportes.
- Creación de Dashboards.
- Analítica Avanzada.
- **Casos de éxito**
- **Trabajo Aplicativo**

EXPOSITORES (2)

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-Fernandez

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.

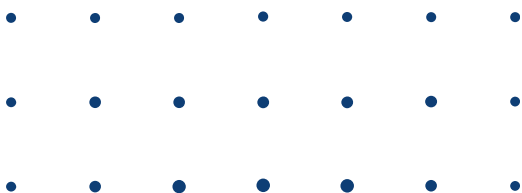


Ing. Héctor Najarro

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 Technical Leader de Proyectos de Transformación en KYNDRYL.

Ing. Mauricio Rodríguez

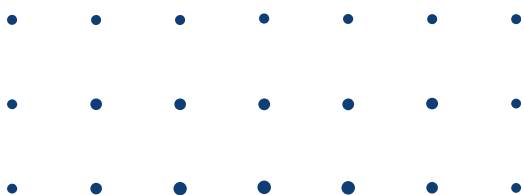
Ingeniero Industrial de la Universidad de Lima. MBA PAD - Escuela de Dirección de la Universidad de Piura. Ejecutivo con más 20 años de experiencia directiva en el área comercial, en empresas transnacionales y nacionales como Procter & Gamble, INFOCORP / EQUIFAX, PHILIPS Peruana, Energy Services Perú, entre otras. Actualmente es Gerente de Negocio de Bodegas Don Luis y Docente de Postgrado de la UNALM en programas de extensión en Gestión Comercial.



METODOLOGÍA

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, 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.



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.

EVALUACIÓN

Nota mínima aprobatoria de 12
Participación activa en clase
Presentación de trabajos – talleres
Presentación y sustentación de un trabajo aplicativo

REQUISITOS

Profesionales con estudios técnicos o universitarios concluidos o por concluir y personas con experiencia laboral.

PLATAFORMA VIRTUAL

- Clases 100% en vivo por Zoom
- Asesoramiento del docente en grupos de trabajo
- Acceso a la plataforma virtual
- Acceso a las clases grabadas
- Soporte técnico en el uso y acceso de la plataforma
- Foros de consultas con el docente
- Máximo 25 participantes

CERTIFICACIÓN

Los participantes que cumplan con la nota mínima aprobatoria de 12 en cada módulo obtendrán **7 certificaciones:**

CERTIFICACIÓN OFICIAL



UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
LA MOLINA



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**, también recibirá **5 certificados**, por cada módulo que comprende la especialización.

CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL



Affiliated and Endorsed by:

**Florida Global University
USA**

*Nom-Degree Executive Academic Training



HIGH SPECIALIZATION PROGRAM IN COMMERCIAL MANAGEMENT by **CEL endorsed by Florida Global University of USA** in agreement with **BPC Business School**

INVERSIÓN

DESCRIPCIÓN	AL CONTADO	EN 3 CUOTAS
Precio regular	S/ 3,000	S/ 1,060
Precio con descuento (10% por pronto pago)	S/ 2,700	S/ 954
Precio para grupo de 2 a más personas (*) (20% de descuento)	S/ 2,400	S/ 848
Precio comunidad UNALM y BPC BS (25% de descuento)	S/ 2,250	S/ 795

(*) Precio por persona.

Todos los precios incluyen certificación de la Universidad Nacional Agraria La Molina - Facultad de Economía y Planificación.

DESCRIPCIÓN	AL CONTADO
Precio por derecho de certificación internacional CEL endorsed by Florida Global University of USA	S/ 300

FORMAS DE PAGO

PAGO POR PARTICIPACIÓN EN EL PROGRAMA | INCLUYE CERTIFICADO UNALM - FEP

Opción 1: Los pagos se realizan vía depósito o transferencia a la cuenta corriente de la **Fundación para el Desarrollo Agrario | RUC 20101259014:**

- **Banco de Crédito del Perú** N° 191-0031059-0-26, para Transferencia desde otros bancos utilizar el CCI N° 002-191-000031059026-50.
- **Banco Continental BBVA** N° 0011-0661-0100058124, para transferencia desde otros bancos utilizar el CCI N° 011-661-000100058124-67
- **Banco Scotiabank** N° 000-2430142, para Transferencia desde otros bancos utilizar el CCI N° 009-089-000002430142-46.

Opción 2: Con cualquier tarjeta de crédito y/o débito mediante Link de Pago, previa coordinación al teléfono: 956786717

PAGO POR DERECHO DE CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL

Opción 1: Los pagos se realizan vía depósito o transferencia a la cuenta corriente de **Business Partner Company S.A.C. | RUC 20556834840:**

- **Banco de Crédito del Perú** N° 194-2173721-0-76, para Transferencia desde otros bancos utilizar el CCI N° 002-194-002173721076-91.

Opción 2: Con cualquier tarjeta de crédito y/o débito mediante Link de Pago, previa coordinación al teléfono: 956786717

INFORMES E INSCRIPCIONES

Cel. y WhatsApp: 956786717 | 971110666

e-mail: info@bpc.com.pe

WWW.BPC.COM.PE



(1) BPC Business School se reserva el derecho de reprogramar la fecha de inicio al no completar la cantidad mínima de participantes y/o por contingencias inesperadas.

(2) BPC Business School se reserva el derecho de cambiar algún docente por contingencias inesperadas.