

CCL

CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA

DIPLOMADO

Gerencia de Ventas

CERTIFICA: Cámara de Comercio de Lima



Índice

> ¿Por qué elegir este diplomado?

> Beneficios Exclusivos

> ¿A quién está dirigido?

> ¿Qué lograrás al finalizar la certificación?

> Estructura curricular

> Expositores

> Cronograma

> Datos del programa

> Métodos de pago

↘ ¿Por qué elegir este diplomado?

En un entorno empresarial dinámico y centrado en el cliente, la gestión de ventas ha dejado de ser una función puramente operativa para convertirse en el pilar estratégico del crecimiento financiero. Depender únicamente de métodos de venta tradicionales sin integración digital limita la competitividad y reduce el margen de ganancia.



Este Diplomado de la Cámara de Comercio de Lima ha sido diseñado con un **enfoque estratégico, comercial y orientado a resultados.**

No se trata de un programa basado en métodos tradicionales, sino de una formación integral para líderes comerciales que buscan alinear Marketing y Ventas, fortalecer cierres complejos y potenciar la gestión omnicanal. Aprenderá a desarrollar negociaciones B2B y B2C, aplicar social selling, utilizar CRM, WhatsApp Business y LinkedIn, e incorporar automatizaciones para convertir prospectos en oportunidades reales de negocio y mejorar la rentabilidad comercial.



Beneficios Exclusivos

Respaldo Institucional del Más Alto Nivel

Certificación digital emitida a nombre de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), el gremio empresarial líder del país que consolida su autoridad directiva ante el mercado nacional e internacional.



Enfoque 100% Aplicado (Proyecto de Plan Comercial): Construcción de un Plan Comercial Integral personalizado que aplicarás directamente a tu organización o emprendimiento.



Dominio de Herramientas de Social Selling & CRM: Módulo práctico enfocado en acelerar la prospección B2B y B2C mediante herramientas digitales, analítica y automatización en redes sociales.



Metodología Experiencial y Role Play: Ejercicios dinámicos con simulaciones de cierres de venta, estrategias de negociación reales y dinámicas con metodología LEGO® SERIOUS PLAY®.



Plana Docente C-Level y Consultores de Prestigio: Mentoría impartida por ejecutivos en activo con experiencia liderando fuerzas de ventas de más de 300 personas y coaches certificados en PNL.



¿A quién está dirigido?

Este programa y su estructura de especialización han sido meticulosamente diseñados para:



Líderes comerciales que buscan replantear y fortalecer sus estrategias para alcanzar y superar las metas de facturación.



Profesionales de ventas que desean dar el salto gerencial perfeccionando su análisis de mercado, negociación y prospección.



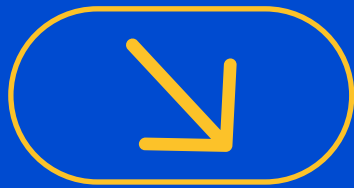
Fundadores que asumen la función comercial y necesitan estructurar un ecosistema de ventas sostenible y escalable.



Especialistas que buscan incursionar en la dirección comercial para potenciar su perfil profesional.



REGRESAR



¿Qué **lograrás** al finalizar el **programa?**



Diseñar e Implementar Planes Comerciales Integrales: Fusionar marketing y ventas utilizando KPIs para evaluar y ajustar el desempeño comercial.

Cerrar Negociaciones B2B y B2C de Alto Valor: Utilizar técnicas de persuasión y comunicación estratégica para construir relaciones comerciales a largo plazo.

Digitalizar el Embudo de Ventas: Captar prospectos calificados utilizando LinkedIn, WhatsApp Business, campañas publicitarias y herramientas CRM.

Optimizar la Experiencia del Cliente (Customer Experience): Aplicar el Customer Journey Map y la normativa de protección al consumidor para elevar las tasas de retención y recompra.

Liderar Equipos de Alto Rendimiento: Aplicar principios de coaching, inteligencia emocional, gestión del tiempo y resiliencia para motivar a la fuerza de ventas.

REGRESAR



Estructura curricular

MÓDULO 1

Plan Comercial Integral

- **Sesión 1:** Introducción al plan comercial integral y casos de éxito.
- **Sesión 2:** Visión sistémica del mercado, segmentación y Buyer Persona.
- **Sesión 3:** Estrategias de Marketing Mix: Producto y Precio.
- **Sesión 4:** Estrategias de Marketing Mix: Distribución y logística comercial.
- **Sesión 5:** Promoción, mix de comunicación y arquetipo del equipo comercial.
- **Sesión 6:** Implementación, KPIs y control del plan comercial.

MÓDULO 2

Técnicas Avanzadas de Negociación y Cierre de Ventas

- **Sesión 7:** Fundamentos de la negociación efectiva en entornos B2C y B2B.
- **Sesión 8:** Inteligencia emocional, comunicación efectiva y manejo de objeciones.
- **Sesión 9:** Técnicas avanzadas de negociación B2C y juego de roles.
- **Sesión 10:** Técnicas avanzadas de negociación B2B y elaboración de propuestas.
- **Sesión 11:** Estrategias de cierre de ventas en B2C y B2B.
- **Sesión 12:** Negociación sostenible, ética y relaciones a largo plazo.



MÓDULO 3

Herramientas Digitales para las Ventas

- **Sesión 13:** Introducción al comercio electrónico y demostraciones digitales.
- **Sesión 14:** Marketing digital aplicado a la venta y captación de leads.
- **Sesión 15:** Analítica digital, SEO y medición con Google Analytics.
- **Sesión 16:** Social Selling y ventas efectivas a través de WhatsApp Business.
- **Sesión 17:** LinkedIn como herramienta estratégica de prospección B2B.
- **Sesión 18:** CRM, email marketing y estrategias para ventas recurrentes.

MÓDULO 4

Fidelización y Gestión de la Experiencia del Cliente

- **Sesión 19:** Evolución del servicio al cliente y gestión de expectativas.
- **Sesión 20:** Modelo de gestión de la experiencia del cliente (CX) e omnicanalidad.
- **Sesión 21:** Customer Journey Map, evaluación del servicio y métricas de calidad.
- **Sesión 22:** Valor del cliente en el tiempo (Lifetime Value) y retención.
- **Sesión 23:** Gestión eficiente de reclamos y Libro de Reclamaciones.
- **Sesión 24:** Indicadores de experiencia, encuestas y programas VoC.



MÓDULO 5

Habilidades Blandas para Equipos Comerciales de Alto Rendimiento

- **Sesión 25:** Gestión estratégica del tiempo y Matriz de Eisenhower.
- **Sesión 26:** Técnicas de comunicación persuasiva y escucha activa.
- **Sesión 27:** Inteligencia emocional y empatía aplicada al equipo.
- **Sesión 28:** Resiliencia personal y superación de la frustración comercial.
- **Sesión 29:** Manejo del estrés y técnicas de mindfulness.
- **Sesión 30:** Motivación propia y plan de acción para equipos comerciales.

REGRESAR



Expositores



Armando Nuñez

Más de 20 años de experiencia desempeñándose como Gerente de Banca Seguros en el Banco Financiero, Gerente de Ventas de Nuevos Canales en Rímac Seguros, Gerente de Field Support y Gerente Divisional de Ventas en la transnacional Avon.

Actual Gerente de Ventas en Maquimás, una de las principales empresas de fondos colectivos del país, donde lidera estrategias omnicanales junto a una fuerza de ventas de más de 300 personas. MBA de la PUCP, Máster Internacional en Liderazgo de la Escuela de Alta Dirección y Administración EADA (España). Economista de la PUCP. Cuenta con estudios de posgrado en Gerencia de Ventas, Planeamiento Estratégico de Ventas y Trade Marketing.



Pablo Saúl

Profesional en Comunicación con más de 15 años de experiencia en crecimiento comercial y estrategias digitales. Especialista en ventas, social selling y creación de ecosistemas comerciales en redes sociales, orientados al posicionamiento, generación de comunidad y resultados medibles.

Ha liderado proyectos de desarrollo comercial y transformación digital, implementando estrategias de captación y conversión en Instagram, TikTok, Facebook y WhatsApp. Es consultor empresarial, creador de contenido y facilitador de equipos comerciales. Cuenta con especialización en Marketing Digital y certificación internacional como Facilitador en Metodología LEGO® SERIOUS PLAY®.



Evelyn Uribe

Coach certificada en Programación Neurolingüística (PNL), especialista en habilidades blandas, desarrollo personal y gestión del talento humano, con más de 15 años de experiencia formando profesionales y líderes en los ámbitos empresarial y académico.

Actualmente es Gerente General de Kambium, donde lidera programas de capacitación en liderazgo, crecimiento personal y clima organizacional. Ha brindado consultoría y formación a instituciones como SUNAT, ADUANAS, MINSA, World Vision, SAT y VOLCAFE. Es licenciada en Administración Hotelera, con estudios de posgrado en marketing, docencia universitaria y especialización en protocolo, etiqueta y servicio al cliente.



Cronograma

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3	MÓDULO 4	MÓDULO 5
ARMANDO NUÑEZ	ARMANDO NUÑEZ	PABLO SAÚL	EVELYN URIBE	EVELYN URIBE
Plan Comercial Integral	Técnicas avanzadas de cierre de ventas	Herramientas digitales para la venta	Fidelización y gestión de la experiencia del cliente	Habilidades blandas para equipos comerciales de alto rendimiento
Sesión 1 Lunes 26 oct	Sesión 7 Lunes 16 nov	Sesión 13 Lunes 07 dic	Sesión 19 Miércoles 13 ene	Sesión 25 Miércoles 03 feb
Sesión 2 Miércoles 28 oct	Sesión 8 Miércoles 18 nov	Sesión 14 Lunes 14 dic	Sesión 20 Lunes 18 ene	Sesión 26 Lunes 08 feb
Sesión 3 Lunes 02 nov	Sesión 9 Lunes 23 nov	Sesión 15 Miércoles 16 dic	Sesión 21 Miércoles 20 ene	Sesión 27 Miércoles 10 feb
Sesión 4 Miércoles 04 nov	Sesión 10 Miércoles 25 nov	Sesión 16 Lunes 04 ene	Sesión 22 Lunes 25 ene	Sesión 28 Lunes 15 feb
Sesión 5 Lunes 09 nov	Sesión 11 Lunes 30 nov	Sesión 17 Miércoles 06 ene	Sesión 23 Miércoles 27 ene	Sesión 29 Miércoles 17 feb
Sesión 6 Miércoles 11 nov	Sesión 12 Miércoles 02 dic	Sesión 18 Lunes 11 ene	Sesión 24 Lunes 01 feb	Sesión 30 Lunes 22 feb

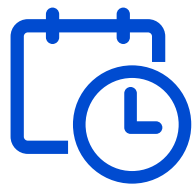
(*): La preparación para rendir el examen de Google, se realizará de manera transversal a lo largo del curso.

(*): El 09 de diciembre no hay clases por feriado nacional.

REGRESAR



Datos del curso

**INICIO:**

Lunes 26 de octubre

FIN:

Lunes 22 de febrero 2027

**FRECUENCIA:**

Lunes y miércoles de 7:00 p.m. a 10:00 p.m.

**DURACIÓN:**

240 horas académicas (horas de 45min. cada una): 120 horas online en vivo + 80 horas asincrónicas + 40 horas en trabajo colaborativo

**PÚBLICO EN GENERAL:**

S/ 3100

SOCIO CCL:

S/ 2300

**MODALIDAD:**

Online – A través de la plataforma Teams

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de la Cámara de Comercio de Lima

REGRESAR

↘ Métodos de Pago

- **Depósitos o transferencia** Cuenta corriente en soles banco



Banco o agente BCP
193-1943271-0-99



Banco o agente Interbank
005-0000007180



Banco BBVA
0011-0130-0100003020



Banco Scotiabank
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de **CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA** – Ruc: 20101266819

- **Tarjeta de crédito** Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.



1. Ingresar a nuestra página web: www.camaralima.org.pe
2. Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
3. Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
4. Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
5. Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.



Exclusivo para VISA



Hasta 6 cuotas sin intereses con tus tarjetas de crédito BBVA y 12 cuotas con BCP.

Preguntar por términos y condiciones.

- **Billetera electrónica** Escanea y paga



Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. ***Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**



| CONTÁCTANOS

Ejecutivo de ventas

✉ jromero@camaralima.org.pe

☎ 994 250 942