



INSTITUTO DE LA CÁMARA  
DE COMERCIO DE LIMA

EDUCACIÓN  
CONTINUA

## PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN

# ● DIRECCIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES

LICENCIADO POR  
MINEDU



# Educación Continua

En ICAM, entendemos que el aprendizaje y el desarrollo profesional son pilares fundamentales para el éxito en el mundo empresarial en constante evolución. Por eso, hemos diseñado nuestro servicio de Educación Continua, basado en un innovador modelo de capacitación, "Desarrollo Exponencial", tiene una estructura que potencia tu desarrollo e impulsa exponencialmente tu perfil profesional ofreciéndote oportunidades para crecer de manera acelerada y sostenible a lo largo de tu vida profesional.

## Modelo de Desarrollo Exponencial



### Certificación\*

Son cursos cortos diseñados para ayudarte a adquirir habilidades específicas. Estos cursos son ideales para aquellos que buscan mejorar sus habilidades y competencias en un tiempo breve y eficiente

### Programa de Certificación\*

Avanza en tu carrera con nuestros Programas de Certificación, que certifican tu competencia en puestos de trabajo específicos. Estos programas están diseñados para aquellos que desean destacarse en sus roles actuales y abrir nuevas oportunidades profesionales

### Programa Experto\*

Estos programas están diseñados para líderes y ejecutivos que buscan acceder al conocimiento y experiencia de expositores especializados en áreas clave de negocios. Estos programas ofrecen una combinación única de aprendizaje y networking

### Trends & Workshops

Formato basado en una experiencia de aprendizaje intensiva diseñada para mantenerte actualizado sobre las últimas tendencias del mercado y brindarte conocimientos prácticos sobre un tema específico en un solo día

\*Disponible a todos los servicios de Educación Continua de ICAM

# DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES Y DE VENTAS



## Dirigido a:

Jefes, Supervisores y Líderes de Equipos Comerciales, de Ventas o de Servicio al Cliente interesados en complementar su experiencia profesional en formarse, conocer, entender y gestionar de manera integral un área de ventas.

Ejecutivos Comerciales, de Ventas o de Servicio al Cliente con amplia experiencia que quieren asumir nuevos retos profesionales.



## Competencia:

Desarrollar habilidades de liderazgo enfocadas a la dirección de equipos en el área comercial que permitan una mejor gestión de los equipos de trabajo, adicionalmente el participante conocerá las mejores prácticas para organizar y poner en prácticas planes de crecimiento que funcionan en las organizaciones.

El participante podrá desarrollar las competencias necesarias para dirigir estratégicamente la actividad y el equipo comercial de su organización.



# ¡MALLA CURRICULAR

## APRENDERÁS SOBRE

### **MÓDULO 1** Dirección del Equipo de Ventas

- ✓ Rol del Gerente de Ventas y su Organización
- ✓ Coaching para Equipos de Ventas
- ✓ Planificación de la Venta
- ✓ Plan de Compensaciones de la Fuerza de Ventas



**27**

**HORAS**

### **MÓDULO 2** Estimación De La Demanda, Presupuestos Y Cuotas De Venta

- ✓ El Pronóstico
- ✓ El Presupuesto de Ventas
- ✓ Cuotas Territorios y Rutas
- ✓ Acceso al Mercado y Cobertura
- ✓ Gestión de Cartera de Clientes



**27**

**HORAS**

### **MÓDULO 3** Gestión de Canales Tradicionales y Digitales

- ✓ Introducción a los Canales de Venta y Tipos (Directos, Indirectos, Ventas Presenciales, Digitales, por Catálogo y Televentas, Canales Mixtos e Híbridos)
- ✓ Tipologías por Clientes y Estrategias de Venta  
Go to Market, Modelos, ejemplos de Éxito



**27**

**HORAS**

### **MÓDULO 4** Gerencia, Control y Seguimiento de Cuentas

- ✓ Colaboración Estratégica, Acuerdo Comercial
- ✓ Enfoque Estratégico, Plan Táctico y Control de las Ventas
- ✓ Acceso al Mercado y Cobertura
- ✓ Indicadores de Gestión Comercial
- ✓ Rentabilidad por Cliente



**27**

**HORAS**



# Metodología

Exposiciones participativas. Interactivo  
Análisis de lecturas  
Estudios de casos  
Trabajos grupales  
Prácticas grupales



# 108

## HORAS

CRONOLÓGICAS



# Certificación

Con medidas de seguridad (holograma con código único) se garantiza la legalidad del mismo y evita la clonación.



## ➤ ¿Por qué elegir ICAM?



**Modalidad online en vivo (Microsoft Teams)**



**Acceso a plataforma virtuales (Biblioteca virtual e intranet)**



**Repositorio de grabaciones**



**Docentes con experiencia empresarial**

### **CONTÁCTANOS:**



**981290088**



**informes@icam.edu.pe**

**LICENCIADO  
POR MINEDU**

**ICAM**

**INSTITUTO DE LA CÁMARA  
DE COMERCIO DE LIMA**

# Métodos de pago

## CUENTA CORRIENTE EN SOLES BANCO



Depósitos o transferencia por banco o agente BCP  
193-1943271-0-99



Depósitos o transferencia por banco BBVA  
0011-0130-0100003020



Depósitos o transferencia por banco o agente Interbank  
005-0000007180



Depósitos o transferencia por banco Scotiabank  
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de

**CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA**

**Ruc: 20101266819**

## Pagos con tarjeta de créditos



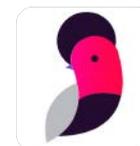
Diners Club

**Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.**

- Ingresar a nuestra página web: [www.camaralima.org.pe](http://www.camaralima.org.pe)
- Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
- Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
- Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio.**
- Procesar pago.

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

## Escanea y Paga con tu billetera electrónica



### 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.**



**INSTITUTO DE LA CÁMARA  
DE COMERCIO DE LIMA**