



INSTITUTO DE LA CÁMARA
DE COMERCIO DE LIMA

EDUCACIÓN
CONTINUA

ESPECIALIZACIÓN

SOLO PARA EJECUTIVOS

• **VENTAS EN
ENTORNOS
DIGITALES**

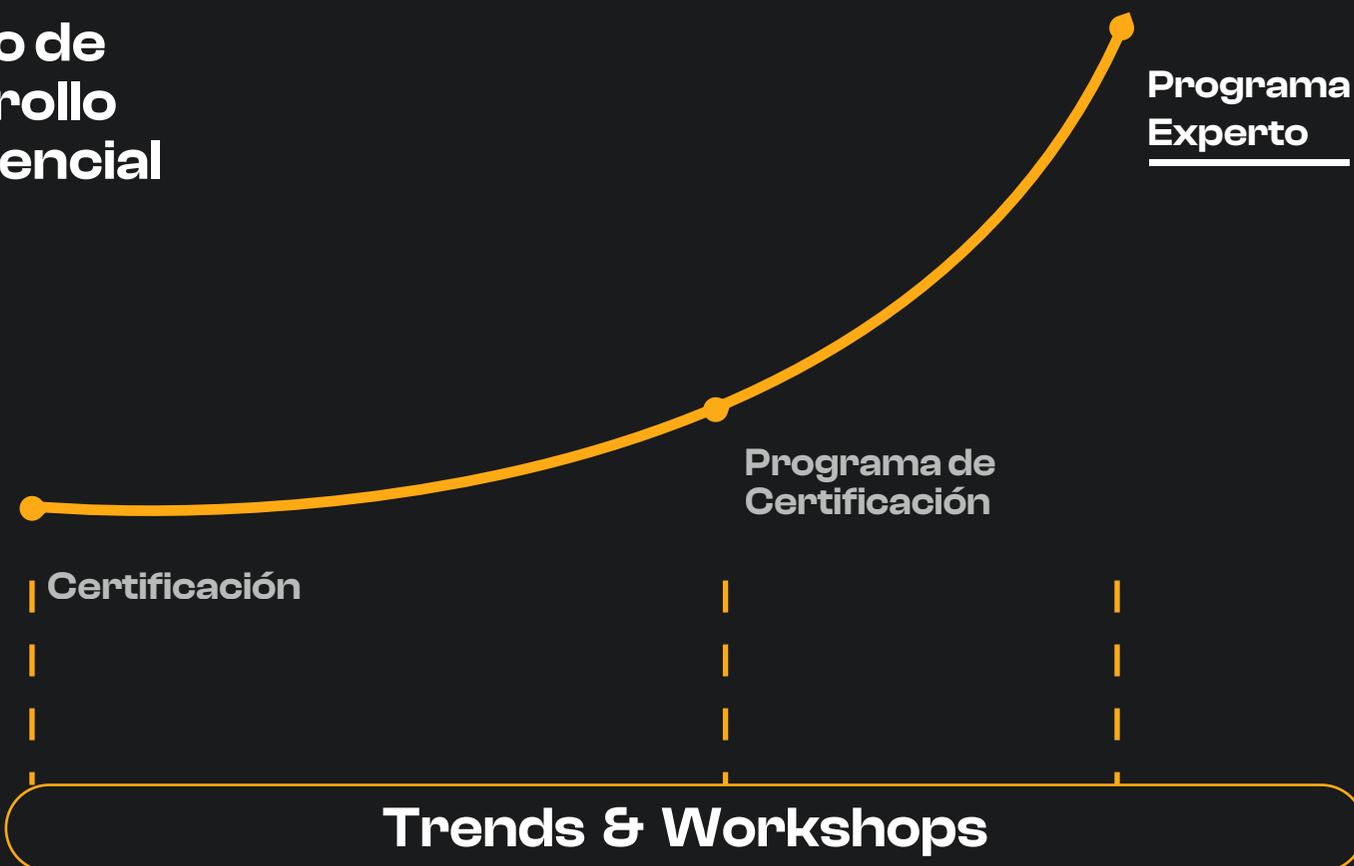
LICENCIADO POR
MINEDU



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

VENTAS EN ENTORNOS DIGITALES



Dirigido a:

Está dirigido a Gerentes y jefes de unidades de negocio o marketing, ejecutivos comerciales, directores y dueños de empresas B2B, consultores, y todos aquellos profesionales relacionados a la gestión en mercados industriales modelos de negocios y empresas B2B, involucrados en la gestión estratégica comercial y las ventas, con especial énfasis o interés en los entornos digitales.



Competencia:

Aprender los conceptos de gestión comercial, considerando el entorno y los recursos con los que hoy en día disponemos. La era digital nos aporta un nuevo panorama al que debemos adaptar nuestras estrategias comerciales.

Por ejemplo, los nuevos hábitos de compra y consumo, el incremento de la conectividad y movilidad, la automatización de los procesos, la nueva competencia virtual, la personalización, entre otros factores que se deben considerar para mantenernos competitivos en el mercado.



MAILLA CURRICULAR

APRENDERÁS SOBRE

MÓDULO 1 Gestión Comercial en la Era Digital

- ✓ Generación de Tráfico y Engagement
- ✓ Identificar Metas y Objetivos Comerciales
- ✓ Influencer y Microinfluencer
- ✓ Etiquetando Enlaces
- ✓ Nuevas Tendencias Digitales



18

HORAS

MÓDULO 2 Reto en el Canal de Distribución en el Contexto Digital

- ✓ La Omnicanalidad y Multicanalidad
- ✓ Inbound Marketing
- ✓ Venta Consultiva
- ✓ Funnel de Ventas y Embudo Flywheel
- ✓ Content Marketing



18

HORAS

MÓDULO 3 Canales de Distribución y Transporte

- ✓ Gamificación Comercial – Promociones de Venta en el Contexto Digital
- ✓ Business Intelligence
- ✓ Metodología SOSTAC en el Plan Comercial
- ✓ Modelo de Negocio Digital



18

HORAS

MÓDULO 4 Análisis de Datos Comerciales

- ✓ Evolución y Estado Actual del Google Analytics.
- ✓ Métricas en Redes Sociales.
- ✓ Visión General de los Reportes.
- ✓ Tráfico Vs. Audiencia.
- ✓ La Nueva Propiedad de Google Analytics A4: App + Web
- ✓ Aprovechar el Plan de Eventos GA4 en Meta (Instagram y Facebook).



18

HORAS



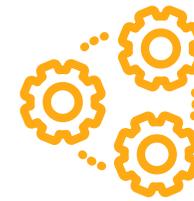
Metodología

La metodología empleada es altamente participativa y motivacional, combinada con un sustento teórico - práctico, lo que permite al participante adoptar una actitud positiva frente a problemas reales.

Los métodos a emplearse son:

Exposiciones participativas e interactivas

Prácticas grupales



72
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



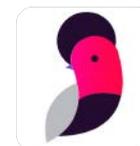
Diners Club

Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.

- Ingresar a nuestra página web: www.camaralima.org.pe
- 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**