



INSTITUTO DE LA CÁMARA
DE COMERCIO DE LIMA

**EDUCACIÓN
CONTINUA**

PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN

● **RECURSOS ÁGILES PARA LA GESTIÓN COMERCIAL Y DE VENTAS**

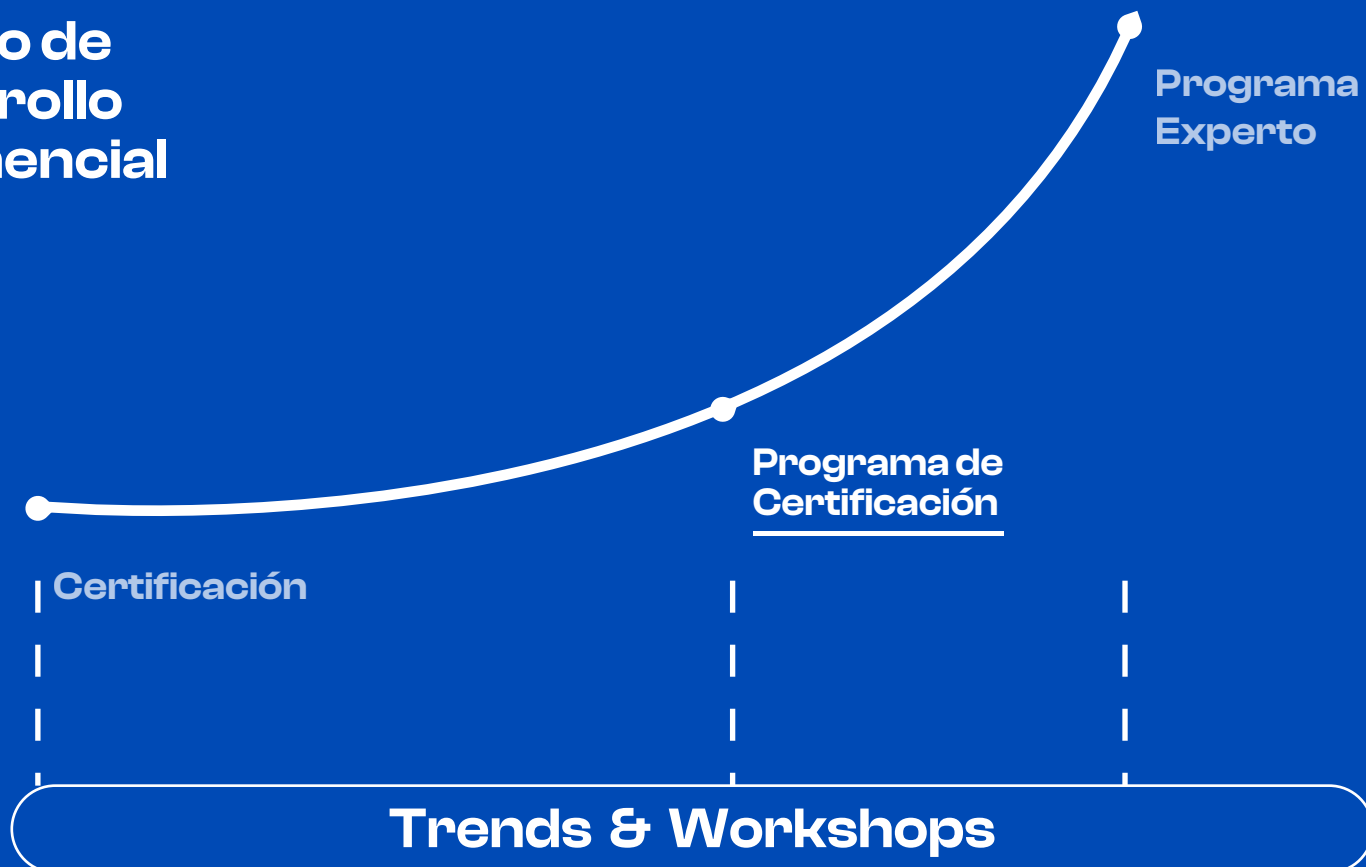
LICENCIADO POR
MINEDU



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



RECURSOS ÁGILES PARA LA GESTIÓN COMERCIAL Y DE VENTAS



Dirigido a:

- Asistentes comerciales y/o de ventas
- Ejecutivos comerciales y/o de ventas
- Profesionales y estudiantes de carreras afines al ámbito comercial y de ventas
- Público en general que desee capacitarse para desarrollar actividades comerciales y de ventas



Competencia:

- El objetivo de este programa es entregar conocimientos y herramientas que ayuden al participante a desarrollar habilidades que permitan administrar y gestionar de forma más adecuada las distintas actividades comerciales que se llevan a cabo en las empresas



¡MALLA CURRICULAR

APRENDERÁS SOBRE

MÓDULO 1 Marketing Comercial

- ✓ Marketing y Ventas en un entorno B2B y B2C
- ✓ Creación de Valor a través del Marketing
- ✓ Consumidor, Definición, Perfil, Canales de Comunicación
- ✓ Identificación del Mercado Meta y Segmentación
- ✓ Posicionamiento del Portafolio de Productos y Marcas
- ✓ Estrategias de Precio y TRADE Marketing
- ✓ Gestión de Marketing en el CRM: Planes de Marketing



24

HORAS

MÓDULO 2 Venta y Negociación

- ✓ Las 7 Etapas de Ventas
- ✓ Protocolo de Ventas
- ✓ Tipos de Ventas
- ✓ Técnicas de Ventas
- ✓ Manejo de Objeciones y Cierre de Ventas de Alto Impacto



24

HORAS

MÓDULO 3 Técnicas para el Manejo de Clientes Difíciles

- ✓ Manejo Emocional
- ✓ La Bola de Nieve
- ✓ La Pregunta
- ✓ Neutralización
- ✓ Lo Bueno y lo Malo
- ✓ La Personalización
- ✓ Comunicación, Lenguaje, Asertividad y Lugar de Negociación
- ✓ Argumentos y Objeciones
- ✓ Sistemas de Solución Pacífica de Conflictos



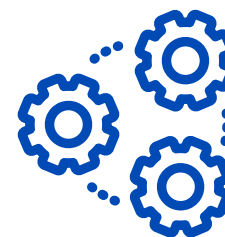
24

HORAS



Metodología

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



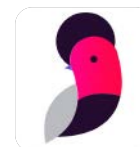
Diners Club

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**