



*Diplomado y/o  
Especialización*

# GESTIÓN COMERCIAL Y VENTAS POR RESULTADOS / GERENCIA DE VENTAS

## OBJETIVO:

**10 Meses  
1000 Hrs. Cron.  
30 Créd. Acad.**

Brindar sólida actualización de la Gestión Comercial bajo un enfoque real, tomando como eje de estudio los procesos comerciales de cada empresa como son: las ventas, la atención al cliente, la definición del mercado objetivo y las finanzas para el área comercial.

## *Malla Curricular*

**Módulo 01:** Definición de las estrategias de ventas.

**Módulo 07:** Administración de la fuerza de ventas en el siglo XXI.

**Módulo 02:** Investigación, previsiones, cuotas de ventas y organización del territorio y de las rutas.

**Módulo 08:** Organización y desarrollo de la fuerza de ventas.

**Módulo 03:** El vendedor y reclutamiento de vendedores.

**Módulo 09:** Administración y dirección de las actividades de la fuerza de ventas.

**Módulo 04:** Evaluación del desempeño del vendedor.

**Módulo 10:** Control y evaluación del desempeño de la fuerza de ventas.

**Módulo 05:** Realización de las estrategias de ventas I.

### **INCLUYE:**

**01 CD CON RECURSOS  
EDUCATIVOS COMPLEMENTARIOS  
DEL PROGRAMA**

**Módulo 06:** Realización de las estrategias de ventas II.

**ICEPRE**

**OFICINA**

Pág. Web: [www.icepre.com](http://www.icepre.com)  
Facebook: ICEPRE OFICIAL  
Instagram: @icepreoficial

Av. Francisco Bolognesi # 316 – 3er Piso – Chiclayo  
Tel.: (74) 231488 – Cel. 953719496 – 997887053  
- 981741593 / Correo: [informes@icepre.com](mailto:informes@icepre.com)