



---

## programa de dirección comercial

> desarrolla una visión comercial  
en la era digital





PAD



# — palabras de la directora

Desde hace más de 20 años, el PAD ofrece programas que buscan brindar a la alta dirección no solo las herramientas que permitan gestionar los esfuerzos comerciales, sino también un enfoque estratégico para enfrentar los desafíos que presentan los mercados en entornos cada vez más inciertos.

En ese escenario, la velocidad de la información, la sofisticación de la demanda, la penetración de internet como herramienta comercial, entre otros factores han variado las dinámicas comerciales, obligando a las organizaciones a asumir nuevas estrategias para asegurar que sus acciones se transformen en cifras de venta que permitan la competitividad.

Ello supone que los directivos deben adquirir herramientas y conceptos para tomar decisiones oportunas y gestionarlas de manera adecuada, identificando las oportunidades que ofrecen

los mercados y definiendo una propuesta de valor atractiva y diferente para el cliente, así como los caminos para llegar al mercado como la gestión de canales y la fuerza de ventas.

En ese sentido, el PAD ha desarrollado una propuesta integral que les permitirá a los directivos, desarrollar competencias comerciales con una perspectiva de dirección general, en un ambiente donde se fomenta el intercambio de experiencias y opiniones.

**Fabiola Guerrero M.**  
Directora del Programa

# — enfoque y flexibilidad

El PAD ofrece el **Programa de Dirección Comercial** en un formato flexible, con contenidos enfocados en las necesidades específicas del directivo.

Se compone de módulos tanto locales como internacionales, gracias a la alianza con **IESE Business School (España)**, de tal forma que el participante puede llevar uno de los módulos o todos.



## Programa de Estrategia y Gestión de Canales

Este programa te permitirá obtener mejores resultados comerciales a través de un adecuado diseño y gestión de los canales de venta en un entorno dinámico e impregnado de los cambios tecnológicos.

### Contenidos:

- GO TO MARKET: Una visión local.
- Estrategias de canales de distribución.
- Optimizando los canales de distribución: oportunidades con el uso de la tecnología.
- Creando ventaja competitiva a través de la cadena de suministro.
- Multicanalidad: mejorando la experiencia del consumidor.



## Programa de Dirección y Gestión de Ventas

Exceder los objetivos de crecimiento de sus organizaciones a través de:

- Profundizar en el conocimiento del diseño y gestión de los equipos de venta.
- Técnicas de alineamiento de los equipos hacia el logro de los resultados propuestos.

### Contenidos:

- Rol del equipo de ventas en la estrategia de go to market.
- Diseño del sistema de ventas: definición de objetivos, retribución de equipos de ventas, evaluación y gestión del talento del equipo de ventas.
- La tecnología en la gestión de la fuerza de ventas.
- Estrategia de ventas según los segmentos de clientes.
- **Workshop de dirección de ventas.**



## Programa de Innovación en la Propuesta de Valor

Para salir de la tendencia a la indiferenciación, este programa mejorará tu capacidad para diseñar y ejecutar cambios en la propuesta de valor a través de:

- Un mejor entendimiento de las necesidades reales del consumidor.
- Del conocimiento de herramientas para la innovación y gestión de la transformación en las organizaciones.

### Contenidos:

- Tendencias y entendimiento del consumidor peruano.
- Desarrollo de propuestas de valor y Branding.
- Valor y precio.
- Customer journey.
- Customer experience.
- Transformación digital.
- **Workshop de Design Thinking.**

# — visión internacional

A fin de complementar con una visión global, el PAD ofrece al participante la posibilidad de llevar un programa sectorial del IESE Business School.

Cada año el PAD indicará los programas disponibles para que el participante elija. Para obtener condiciones especiales, es requisito indispensable haber cursado por lo menos uno de los programas de dirección comercial de la Escuela.

# — metodología

Nuestra Escuela promueve una participación muy activa del directivo porque fomenta el intercambio de opiniones y puntos de vista que estimulen el debate y contribuyan a desarrollar soluciones sólidas y eficaces.

Cada módulo del Programa de Dirección Comercial se ejecutará a lo largo de tres días completos e incluyen el desarrollo de talleres, discusión de casos y conferencias con importantes directivos del medio.



# perfil del participante

Dirigido a Gerentes Generales, Gerentes Comerciales, Gerentes de Ventas, Gerentes de Marketing, Gerentes de Producto y otros directivos o consultores que participan o ayudan a diseñar e implementar las estrategias comerciales de su compañía.

## perfil por cargos



## perfil por áreas







El Programa de Dirección Comercial ha sido una experiencia única, yo vengo del área financiera y ahora puedo tomar decisiones de una manera holística. Escuchar gente con una gran trayectoria comercial, me ayudó a salir de mi caja y no pensar solo de manera numérica.

Por otro lado, la metodología del caso es la mejor manera de aprender. La teoría es importante, pero lo que te nutre es la experiencia. La discusión del caso es como la combinación de todo lo que hay en un libro, ese conocimiento cómo lo aplicas en tu día a día y cuál es el impacto en el negocio.

Recomendaría el Programa de Dirección Comercial porque es enriquecedor por el nivel de tus compañeros de clase, gente con mucha experiencia. Es un aprender diario, en el cual se disfruta y se resuelven todas tus preguntas.

› Gabriela Trelles  
DHL Express Perú | CFO



Raúl Jiménez - Gerente Comercial WIGO SA  
Uno aprende gracias a la experiencia de sus compañeros. No necesariamente de un punto de vista comercial, de repente desde un enfoque financiero o del sector operaciones. Esto te ayuda a ver cómo optimizar y mejorar en la parte comercial, pero, también, sumar ideas y oportunidades en tu propia empresa.

El nivel de los docentes es muy bueno, transmiten mucha experiencia. A eso se le suma la experiencia de las personas que asisten al programa, la cual aporta y hace que aprendas demasiado. Por último, te presentan casos que se pueden extrapolar a situaciones reales que te permiten tomar decisiones adecuadas.

› Raúl Jiménez  
WIGO | Gerente Comercial



Haber tomado la decisión de venir al Programa de Dirección Comercial en el PAD ha sido muy enriquecedor, no solo por la trayectoria de los profesores o los conocimientos que se reviven en el aula, sino por la gran red de altos ejecutivos que participan en él. Es una gran experiencia, donde podemos aprender estrategias para luego trasladarlas, de manera efectiva, a nuestros negocios.

Además, contar con un horario modular, donde podemos separar cierto tiempo de nuestra semana durante un mes en específico es genial porque nos permite poder manejar mejor nuestro tiempo.

› Diana Sonjanic  
Consultora | Especialista en Estrategia y Desarrollo Comercial



Una de los aspectos que me animó a tomar el Programa de Dirección Comercial fue la fórmula de aislamiento durante tres días, en los que uno se puede organizar para desconectarse del trabajo y poder absorber los conocimientos de manera adecuada.

Cabe resaltar, además, que el Programa de Dirección Comercial nos ayuda a descubrir tendencias, desarrollar metodologías para resolver problemas y a cuestionarnos algunas ideas a las que uno está acostumbrado por el día a día en su organización.

› Ignacio Montenegro  
SIGELEC | Gerente General



## — claustro académico

El PAD cuenta con profesores de gran experiencia en la formación directiva del más alto nivel. Años de docencia, investigación, asesoramiento, tanto en el ámbito nacional como internacional, respaldan y garantizan la excelencia en su enseñanza.

Además contaremos con directivos líderes quienes nos brindarán su propio enfoque acerca de los temas que se abordarán en cada uno de los programas.



**José Garrido-Lecca**

Máster en Dirección de Empresas  
(PAD - Escuela de Dirección).  
Profesor del Área Comercial (PAD).  
Vicepresidente Corporativo de  
Tecnología de Materiales.  
Profesor invitado del Instituto de Desarrollo  
Empresarial - IDE, Ecuador y  
el INALDE de Colombia.



**Fabiola Guerrero**

Máster en Dirección de Empresas del  
IPADE Business School - México.  
Directora del Programa de Dirección Comercial.  
Directora del MBA Full Time.  
Directora del Área Comercial.  
Profesora visitante del Instituto de  
Desarrollo Empresarial - IDE, Ecuador.



**Raúl Gonzales**

Máster en Dirección de Empresas  
del PAD - Escuela de Dirección.  
Profesor del Área Comercial.  
Consultor y asesor de empresas.



**Renato Balarezo**

Máster en Dirección de Empresas  
del PAD - Escuela de Dirección.  
Director de Marketing del PAD.  
Profesor del Área Comercial.



**Ricardo Fortes**

Máster en Dirección de Empresas  
del PAD - Escuela de Dirección.  
Bachiller en Administración de  
Empresas por la Universidad de Lima.  
Profesor del Área Comercial.  
Gerente Comercial del Grupo RPP.



**Jaime Mourau**

Máster en Dirección de Empresas  
del PAD - Escuela de Dirección.  
Chief Marketing & Digital sales Officer - BBVA.  
Profesor del Área Comercial.



**Percy Vigil**

Magíster en Administración de ESAN.  
Gerente General C.C. MegaPlaza.  
Profesor del Área Comercial.

---

**programa  
de dirección  
comercial**



T: 217 1200  
D: Aldebarán 160, Surco

[WWW.PAD.EDU](http://WWW.PAD.EDU)