



PAD

ESCUELA DE DIRECCIÓN
UNIVERSIDAD DE PIURA

PROGRAMA DE

DIRECCIÓN COMERCIAL

Desarrolla una visión comercial bajo un enfoque estratégico y enfrenta con éxito los desafíos que presentan los nuevos mercados.



DECIDE,
LIDERA,
IMPACTA.

- *Preparamos a los Altos Directivos del país en la toma de mejores decisiones con el objetivo de generar transformaciones reales en las personas y las organizaciones que lideran.*



Fabiola Guerrero

Directora del Programa


PALABRAS DE LA

DIRECTORA DEL PROGRAMA

El PAD – Escuela de Dirección, desde hace más de 28 años, 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 hacer frente a los desafíos del entorno actual.**

Nos encontramos enfrentando un sinnúmero de cambios no solo en los distintos mercados que atendemos sino y sobre todo en los consumidores que requieren accesibilidad, funcionalidad, conveniencia e innovación constante. Estos retos nos llevan a redefinir estrategias, gestionar oferta de productos y servicios, consolidar el valor de las marcas y crear el mejor customer journey. Por ello, el Programa de Dirección Comercial profundizará en temas como Innovación, Design Thinking, Marketing digital, Estrategias de portafolio, Omnicanalidad y Equipos de venta.

Además, el programa incluye un Taller de Negociación, muy necesario para los retos comerciales y estratégicos que requiere nuestro quehacer directivo. Te invito a participar de este programa, que se desarrolla a través del método del caso, bajo la dirección de profesores expertos en el área comercial, en un ambiente donde se fomentará el intercambio de experiencias y opiniones de los participantes.



¿POR QUÉ
ESTUDIAR EN
EL PROGRAMA
DE DIRECCIÓN
COMERCIAL?

1

INTEGRACIÓN DEL MARKETING Y LAS VENTAS

- > El programa brinda herramientas de dirección comercial con orientación a la alta dirección, con el fin de profundizar en la necesidad del consumidor, en los cambios del mercado y en la oferta de valor que aseguran los resultados exitosos comerciales y en ventas.

2

ENFOQUE COMERCIAL INTERNACIONAL

- > El PAD mantiene una alianza con el IESE Business School de España y te brinda la oportunidad de tener una experiencia académica internacional con docentes. La visión global y el manejo de realidades internacionales permitirá un mayor aprendizaje durante el programa.

3

INNOVACIÓN Y PROPUESTA DE VALOR

- > El programa desarrolla tu criterio innovador mediante herramientas y técnicas de innovación y gestión para la transformación de las organizaciones. Serás un gerente que diseña y ejecuta propuestas de valor renovadas en base a las necesidades concretas del cliente.

4

NETWORKING

- > Podrás ampliar y fortalecer tu red de contactos profesionales y generar mayores oportunidades a futuro gracias a las participaciones grupales en bloques aleatorios de 7 alumnos, que realizamos en 2 sesiones presenciales estructuradas a lo largo de todo el programa (5 horas).

NUESTRO SELLO EDUCATIVO

PILARES FUNDAMENTALES

A **Profesores** con trayectoria directiva, experiencia en la investigación y asesoramiento de empresas, y especializados en la formación de altos directivos.

B Un **grupo de alumnos** homogéneo con los mismos problemas e inquietudes, y que pueden o no ser dueños de su propia empresa.

C El **caso** que plantea problemas a resolver y que obliga a ponerse en una determinada posición directiva para dar soluciones de manera segura y certera.

EL MÉTODO DEL CASO


Esta metodología simula la interacción al interior de un comité de gerencia al generar discusiones acerca de cómo resolver una situación real en el ámbito empresarial. Su función es entrenar a los profesionales y, sobre todo, a los directivos en la toma de decisiones.



**DECIDE,
LIDERA,
IMPACTA** >


CAPACIDAD
DE ANÁLISIS >

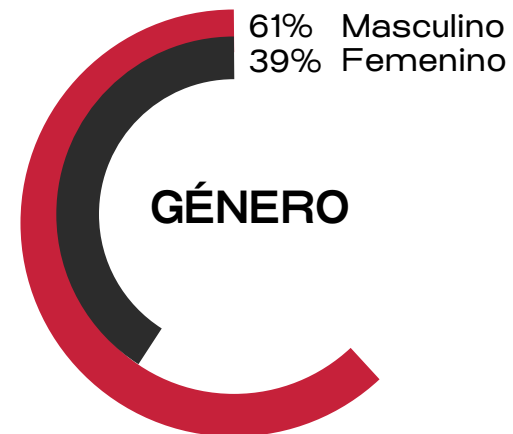

INTERCAMBIO
DE
EXPERIENCIA >


POTENCIAR
CAPACIDADES
DIRECTIVAS

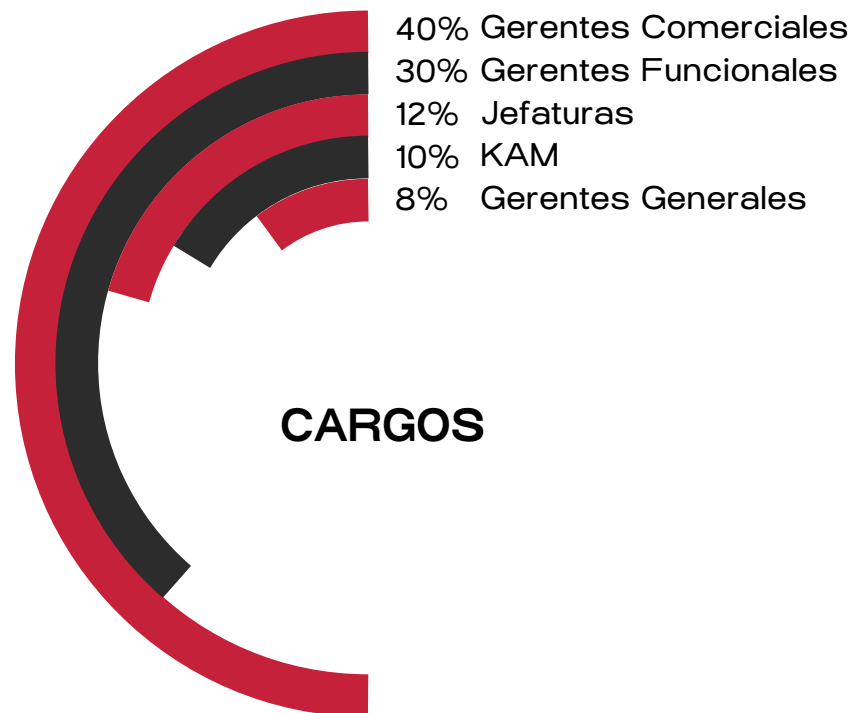
PERFIL DEL PARTICIPANTE



El programa está dirigido a gerentes generales, gerentes de ventas, gerentes de marketing, gerente de producto, KAM y otros directivos que participan en el diseño e implementación de estrategias comerciales de alto impacto en la organización.



EDAD PROMEDIO
43 AÑOS




CAMPOS DE CONOCIMIENTO




El programa forma directivos de alto impacto en los negocios, con capacidad de gestión comercial, desarrollo de enfoques estratégicos y toma de decisiones eficaces que responden a las necesidades de los mercados actuales.


DIRECCIÓN COMERCIAL




Conocer las tendencias, cambios en los mercados y las necesidades de los consumidores en un entorno actual resultan una tarea “clave” para el éxito de las estrategias comerciales en el mundo globalizado. Un cliente más informado, que busca accesibilidad, vínculo con las marcas y experiencia nos lleva a desarrollar propuestas de valor innovadoras, construcción de marcas sólidas, con propósito y gestionar un excelente customer journey. Todo ello con el apoyo de la tecnología, equipos de ventas y el marketing digital para atraer, convertir y lograr la retención de nuestros clientes objetivos.

- > **Customer journey.**
 - > **Marketing digital.**
 - > **Branding.**
 - > **Go to Market.**
 - > **Gestión de equipos de ventas.**
- 

ENTORNO ECONÓMICO




Se analizará las variables claves y necesarias para entender la coyuntura económica, su dinámica y cómo impacta en los diversos sectores del país y del mundo.

- > **Análisis de sectores productivos nacionales e internacionales.**
 - > **Retos y oportunidades de la economía peruana, entre otros**
- 


CAMPOS DE CONOCIMIENTO




COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE




En términos de competitividad e innovación, se analizarán variables claves para crear modelos de negocios exitosos, además de cómo sostener sus ventajas competitivas en el tiempo frente a la competencia.

- > Análisis sectorial en tiempos de incertidumbre.
 - > Diseño y ejecución de estrategias.
- 


LIDERAZGO




El participante perfeccionará sus cualidades como líder, habilidades en gestión de personas y gestión del talento. El objetivo es que se desarrolle el compromiso y unidad en sus colaboradores mediante el entendimiento de sus motivaciones y aspiraciones personales, relacionados con las metas de la empresa.




ESTRATEGIA OPERATIVA




Se aprenderá los conceptos y criterios para optimizar los procesos de toma de decisiones en torno a:

- > Estrategias operativas.
 - > Innovación en los modelos de negocio.
 - > Omnicanalidad y delivery de última milla.
 - > Principios y desafíos de la transformación digital.
 - > E-commerce.
 - > Design Thinking.
- 

FINANZAS



Se analizarán los más importantes KPIs financieros de las empresas a través de la comprensión y entendimiento de sus Estados Financieros y sus principales ratios. Se entenderá la dinámica financiera de los distintos sectores económicos y su impacto en la empresa a través del análisis del ciclo de caja o ciclo de conversión de efectivo.



CAMPOS DE CONOCIMIENTO

TALLER DE NEGOCIACIÓN

Tal vez una de las competencias directivas más requeridas en los ejecutivos es aquella que llamamos "capacidad de negociación."

En estas sesiones, se buscará no solo dar el marco teórico de lo que es el manejo de una negociación, sino también ejercitar las capacidades de cada participante, utilizando las herramientas que usan los negociadores expertos y probando en negociaciones reales, el buen uso de los conceptos. Se hará una evaluación del perfil de cada participante como negociador para que se entrene mejor al momento de negociar.

> Objetivos del Taller

- 1 Conocer mi perfil de negociador y reconocer el de mi oponente.
- 2 Saber manejarse en procesos de negociación con escenarios cooperativos o competitivos.
- 3 Conocer las principales reglas que rigen una negociación y que nos puedan asegurar su éxito a largo plazo.
- 4 Tener un modelo que nos permita preparar y conducir una negociación.

> Método

En este taller de negociación de 5 horas, se combinarán clases teóricas con ejercicios que permitirá enfrentar al participante en situaciones simuladas de negociación.



PROFESORES DEL **PROGRAMA**

Hemos convocado a un selecto grupo de profesores, directivos y referentes líderes, con amplio background académico y trayectoria profesional.



RAÚL GONZALES

Profesor y Director del área de Dirección Comercial del PAD. Se desempeña como Director de Mercado Lab (Grupo Lucky). Es Board Member de Life Beauty Corp y Colaromo y asesor de Socosani, ARTI, Corporación Litec y Andes Safety Products. MBA por el PAD.



FABIOLA GUERRERO

Profesora del área de Dirección Comercial. Directora del Programa de Dirección Comercial. Con más de 15 años de experiencia como consultora y asesora de empresas. MBA por IPADE Business School (México).



JOSÉ GARRIDO LECCA

Presidente de la Junta Directiva de San Fernando. Director del Gobierno Corporativo de Empresas Familiares. Director del Programa de Propietarios de Empresas. Se desempeña como director y asesor empresarial. MBA por el PAD.



JUAN CARLOS PACHECO

Director del Programa de Competencias Directivas. Profesor del área de Gobierno de Personas. Doctor en Gobierno y Cultura de Organizaciones por la Universidad de Navarra (España).

PROFESORES DEL PROGRAMA

Hemos convocado a un selecto grupo de profesores, directivos y referentes líderes, con amplio background académico y trayectoria profesional.



EDUARDO LINARES

Director del Programa Internacional de Transformación Digital del PAD. Profesor del área de Dirección de Operaciones del PAD. Consultor y asesor de empresas. Ha sido Gerente de Logística y Distribución en Farminindustria S.A. y Corporación Drokasa. MBA por el PAD.



EDUARDO RONCAGLIOLO

Director de la Maestría en Dirección de Empresas Senior del PAD. Director del área de Dirección General y Gobierno Corporativo del PAD. Presidente de la Junta Directiva de Soprin, MultiTop, Comindustria, Corporación Life y Laboratorios Elifarma. MBA por el PAD. Especialización en Value Creation Through Effective Boards por la Harvard Business School (Estados Unidos).



FERNANDO RUIZ

Director del MEDEX Executive MBA y profesor del área de Dirección Financiera del PAD. Miembro del mimbembro del directorio Perupetro y FMV. Ph.D. en Management por el IESE Business School (España).



JULIÁN VILLANUEVA

Profesor internacional del Área Comercial del PAD – Escuela de Dirección. Director del Departamento de Dirección Comercial del IESE Business School (España).

TESTIMONIOS DE NUESTROS EGRESADOS



Arturo Martens

Gerente Comercial de
SOCOSANI



En el método del caso, te ves en situaciones reales de empresas de diferentes sectores. Te permite escuchar las maneras de afrontar los problemas con variados puntos de vista. Esto nos ayuda a tener una visión integral de los problemas que tenemos en el día a día y nos da la facilidad de contar con distintas alternativas de solución, para afrontarlas de la mejor forma."



Elizabeth Okada

Gerente de Marketing de
Laboratorios Bagó del Perú



Recomendaría el Programa de Dirección Comercial por tres aspectos principales. Por el desarrollo de los casos totalmente prácticos, por los profesores y la facilidad de transmitir sus conocimientos a los participantes, y por el networking que logré a lo largo del programa."



María Morales

Global Executive Search de
INAC Perú



"Escogí el PAD por el prestigio de los profesores. Ellos vienen de trabajar o actualmente laboran en directorios y gerencias generales. Las aportaciones que nos dan son realmente valiosas. Además, los talleres que lideran nos ayudan a tener una visión más práctica de la formación que recibimos."





PAD ALUMNI

+ 10 000
EGRESADOS

Porque la relación que mantenemos con nuestros alumnos trasciende las aulas, ya son más de 10 000 egresados, tanto del Perú como del extranjero, quienes conforman el PAD Alumni.

La comunidad de nuestra casa de estudios tiene el propósito de ofrecer espacios de intercambio, donde sus miembros **pueden compartir información, ideas y experiencias**, además de profundizar en temas de actualidad empresarial.

MÁS INFORMACIÓN



WWW.PAD.EDU

