



UNIVERSIDAD  
CATÓLICA  
SEDES SAPIENTIAE

DIPLOMADO DE POSTGRADO EN:

# DIRECCIÓN COMERCIAL Y VENTAS



INICIO:

Mayo 2026



MODALIDAD:

Semipresencial



DURACIÓN:

06 meses



# PRESENTACIÓN

El programa propuesto tiene por finalidad formar profesionales con una sólida base conceptual y metodológica en dirección de dirección comercial y gestión de ventas, promoviendo el desarrollo y fortalecimiento de capacidades para diseñar, organizar, liderar y optimizar estrategias comerciales bajo un enfoque analístico, estratégico y enfocado en resultados. Los cursos que se han incluido han sido diseñados con la finalidad de brindar herramientas prácticas y estratégicas aplicables en la planificación, organización, dirección y control de la gestión comercial, incorporando la arquitectura de ventas, gestión de canales de venta, negociación comercial, key account management, CRM y analítica comercial, así como la evaluación financiera del área de ventas, que asegure una gestión comercial eficaz, rentable y alienada a los objetivos de la organización.



# PERFIL DEL EGRESADO

Los egresados del diplomado tendrán las siguientes competencias adquiridas:



El egresado del diplomado será un profesional con una visión ética, analítica y estratégica de la gestión comercial y de ventas con la capacidad para diseñar, organizar, dirigir y evaluar estrategias comerciales, a través de la arquitectura de ventas, gestión de canales, negociación y productividad de la fuerza comercial en entornos altamente dinámicos y competitivos.

El egresado contará con conocimientos tecnológicos, metodológicos y teóricos actualizados en dirección comercial, key account management, negociación, gestión de canales, analítica comercial y finanzas aplicadas a las ventas, lo cual le permitirá liderar equipos comerciales, optimizar el desempeño del equipo de ventas y lograr la rentabilidad esperada por la organización.

El egresado será un agente con la capacidad de articular la estrategia comercial con las áreas de marketing, operaciones y finanzas, a través de herramientas de planificación comercial, indicadores de desempeño y analítica de datos para la toma de decisiones; todo ello bajo criterios de innovación, eficiencia, orientación al cliente, sostenibilidad competitiva y generación de valor para la organización.

# PLAN DE ESTUDIOS

## ASIGNATURAS

1. DIRECCIÓN DE VENTAS Y ARQUITECTURA COMERCIAL
2. KEY ACCOUNT MANAGEMENT (KAM) Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL 360
3. CANALES, RETAIL & TRADE MARKETING
4. VENTAS HÍBRIDAS, E-COMMERCE Y MARKETPLACE
5. CRM, KPIS/OKR Y ANALÍTICA COMERCIAL
6. FINANZAS PARA VENTAS Y PRODUCTIVIDAD COMERCIAL

(\*) Las horas teóricas son horas pedagógicas (45 minutos).



# DOCENTES



## **FERNANDO LÉVANO TOLEDO**

Máster en Investigación de Mercados, Máster en Marketing y Máster en Análisis y Visualización de Datos Masivos. Especialista en investigación social, marketing, minería y análisis de datos, Business Intelligence (BI) y sistemas de procesamiento de información, con más de 30 años de experiencia. Ha ocupado cargos ejecutivos en organizaciones como AC Nielsen Perú, Consultores Asociados de Marketing Perú, Arellano Investigación de Marketing, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y Soluciones & Consultoría de Marketing. Asimismo, cuenta con capacitación internacional en Brasil, Chile, España y México en temas de investigación de mercados, análisis de datos, marketing y Big Data.



## **JAVIER A. SANDOVAL TORRES**

Magíster en Marketing por ESAN Graduate School of Business y Máster en Marketing Science por ESIC Business & Marketing. Ejecutivo con más de 28 años de experiencia en el sector retail. Ha desarrollado su carrera en reconocidas compañías del sector como Saga Falabella y Tiendas Peruanas – Oechsle, donde ocupó posiciones de liderazgo como Gerente de Tienda, Gerente de Ventas y Product Manager de Servicio al Cliente.



## **ALDO GIOVANNI LAREDO AGÜERO**

MBA Internacional en Administración de Negocios y Finanzas Internacionales, Master en Gestión Estratégica, Finanzas e Internacionalización por la Università degli Studi di Genova, y profesional en Marketing y Administración. Cuenta con experiencia liderando estrategias de Customer Experience (CX) en entornos digitales y corporativos. Se ha desempeñado como Customer Experience Manager en Falabella.com, liderando ecosistemas omnicanales, gestión de CRM y procesos de automatización, vinculando la experiencia del cliente con la rentabilidad del negocio mediante mejoras en conversión, fidelización y eficiencia operativa.



## **LYNN MORA**

MBA por la Universidad de Alcalá, Master Certificate in Hospitality Management por Cornell University, estudios en Business Analytics en The Wharton School – University of Pennsylvania y Bachiller en Marketing por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Actualmente cursa el Doctorado en Administración en la Universidad San Ignacio de Loyola. Profesional en marketing y gestión comercial con más de 15 años de experiencia en hospitalidad, tecnología y revenue management. Ha desarrollado su carrera en reconocidas compañías como Belmond Hotels, Hilton Lima Miraflores, Expedia Inc., Libertador Hotels Resorts & Spas, OTA Insight, HotelBeds y Aranwa Hotels Resorts & Spas. Actualmente se desempeña como Business Analytics & Digital Manager en Palmaia – The House of AïA (México).

# PROCESO DE ADMISIÓN

## INVERSIÓN:

**Inscripción** S/. 250

**Pago al contado según tarifa**

- Tarifa UCSS o corporativo: S/. 4240
- Tarifa general: S/. 4400

**Pago en cuotas según tarifa**

- Tarifa UCSS o corporativo: S/. 530 (8 cuotas)
- Tarifa general: S/. 550 (8 cuotas)

## REQUISITOS DE INGRESO:

- Copia simple de DNI
- Copia simple del diploma de bachiller
- Formato de inscripción otorgado en la página web





# MÁS INFORMACIÓN

**Unidad de Posgrado de Ciencias Económicas y Comerciales**

📞 **940 505 797**

✉ **[postgradofcec@ucss.edu.pe](mailto:postgradofcec@ucss.edu.pe)**