



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).



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
- Recibo de pago de inscripción al diplomado (S/100)





MÁS INFORMACIÓN

Unidad de Posgrado de Ciencias Económicas y Comerciales

📞 **940 505 797**

✉ **postgradofcec@ucss.edu.pe**