

Curso especializado

VENTAS DE ALTO IMPACTO: ESTRATEGIAS COMERCIALES Y MARKETING DIGITAL



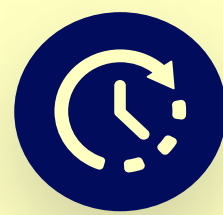
Docente

JHONY ALMENDRAS

MBA por CENTRUM PUCP y Máster en Liderazgo por EADA Business School - Barcelona, con más de 25 años de experiencia en servicio al cliente y gestión de conflictos.



INICIO
29 de
Agosto



DURACIÓN
16 horas
académicas



MODALIDAD
Virtual y
presencial



PRESENTACIÓN

En un entorno empresarial cada vez más competitivo y digitalizado, las organizaciones necesitan profesionales capaces de implementar estrategias comerciales efectivas, aprovechar las herramientas del marketing digital y utilizar la Inteligencia Artificial para generar mayores oportunidades de negocio y potenciar sus resultados de ventas. La capacidad de adaptarse a las nuevas tendencias del mercado y conectar eficazmente con los clientes se ha convertido en un factor clave para el crecimiento y la sostenibilidad de las empresas.

El Curso Especializado en Ventas de Alto Impacto: Estrategias Comerciales, Marketing Digital e Inteligencia Artificial ha sido diseñado para fortalecer las competencias comerciales de los participantes mediante la aplicación de metodologías modernas de ventas, herramientas digitales y soluciones basadas en Inteligencia Artificial, permitiéndoles optimizar la captación de clientes, mejorar los procesos de negociación y aumentar la efectividad en el cierre de ventas. A lo largo del programa, los participantes aplicarán metodologías actuales de experiencia del cliente (CX), manejo de conflictos y recuperación del servicio, alineadas a buenas prácticas organizacionales y normativas vigentes.

Inscríbete aquí



¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Este curso está dirigido a:



Ejecutivos y asesores comerciales



Profesionales de marketing



Emprendedores



Jefes de ventas



Empresarios

¿POR QUÉ ESTUDIAR EL CURSO?



Desarrollarás **estrategias comerciales efectivas** para incrementar tus oportunidades de venta y mejorar tus resultados.



Aprenderás a utilizar **herramientas de marketing digital** para atraer, captar y fidelizar clientes.



Incorporarás **aplicaciones de Inteligencia Artificial** que optimicen la prospección, comunicación y seguimiento comercial.



Fortalecerás tus **habilidades de negociación, persuasión y cierre de ventas** en entornos competitivos.



Aplicarás **metodologías y herramientas prácticas** mediante casos reales, ejercicios y dinámicas orientadas a resultados.



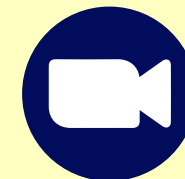
ESTRUCTURA CURRICULAR



Clase 1 (Presencial)

El Nuevo Escenario Comercial y las Ventas de Alto Impacto

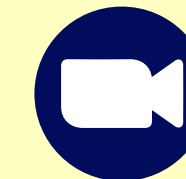
- Tendencias comerciales actuales.
- Evolución del comportamiento del consumidor.
- Venta consultiva.
- Generación de valor.
- Comunicación comercial.
- Construcción de propuestas de valor.
- Taller práctico.



Clase 2 (Virtual)

Marketing Digital para Impulsar las Ventas

- Marketing digital aplicado a ventas.
- Embudo de ventas.
- Customer Journey.
- LinkedIn y Social Selling.
- Generación de prospectos.
- Contenido comercial.
- Herramientas digitales para ventas.

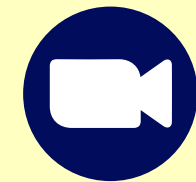


Clase 3 (Virtual)

Técnicas de Venta, Persuasión y Negociación

- Identificación de necesidades.
- Técnicas de preguntas.
- Argumentación comercial.
- Manejo de objeciones.
- Negociación.
- Técnicas de cierre.
- Role plays.

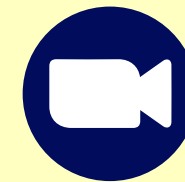
ESTRUCTURA CURRICULAR



Clase 4 (Virtual)

IA para la Prospección y Preparación Comercial

- ChatGPT.
- Gemini.
- Claude.
- Investigación comercial.
- Análisis de clientes.



Clase 5 (Virtual)

Herramientas de IA para Incrementar la Productividad Comercial

- Elaboración de propuestas comerciales.
- Correos comerciales.
- Presentaciones.
- Automatización.
- Prompts para ventas.



Clase 6 (Presencial)

Plan Comercial de Alto Impacto

- Indicadores comerciales.
- Organización de la gestión comercial.
- Seguimiento.
- Fidelización.
- Diseño del plan comercial.
- Simulación integral.
- Retroalimentación personalizada.
- Compromisos de aplicación - Cierre: motivacional e inspirador

DOCENTE

Jhony Almendras

Magíster en Administración Estratégica de Empresas (MBA) por CENTRUM PUCP y Máster Internacional en Liderazgo por EADA Business School de Barcelona, con más de 25 años de experiencia en los sectores de educación, retail y servicios.

Como facilitador corporativo, se especializa en servicio al cliente, manejo de conflictos y experiencia del usuario, desarrollando metodologías prácticas enfocadas en la gestión eficaz de quejas y reclamos. Su enfoque permite convertir situaciones críticas en oportunidades de mejora, fidelización y fortalecimiento de la reputación organizacional.





CERTIFICADO

Los participantes que cumplan con los requisitos del curso recibirán un:

*Certificado de participación emitido por la Escuela de Desarrollo Gerencial de la Cámara de Comercio de La Libertad, que acreditará la finalización del curso especializado: “**Ventas de Alto Impacto: Estrategias Comerciales, Marketing Digital e Inteligencia Artificial**” con una duración total de 16 horas cronológicas.*

MODALIDAD HÍBRIDA

- Las clases virtuales se dictarán a través de la **plataforma Zoom**, permitiendo una interacción en tiempo real con el facilitador y los participantes desde cualquier ubicación, favoreciendo así la participación activa y el aprendizaje colaborativo.
- Por su parte, las clases presenciales se **desarrollarán en las instalaciones de la Cámara de Comercio de La Libertad**, brindando un espacio adecuado para el trabajo práctico, dinámicas grupales y el fortalecimiento del vínculo entre los asistentes y el facilitador.
- Los materiales del programa, como presentaciones, ejercicios propuestos y clases grabadas, estarán **disponibles en la plataforma Camaratriu**.

DURACIÓN Y HORARIOS

El programa cuenta con **8 sesiones** de dos y cuatro horas cronológicas.

Las clases virtuales se dictarán los días **01, 03, 08, 10 de setiembre** de 7:00 p.m. a 9:00 p.m.

Las clases presenciales se dictarán los días **29 de agosto y 12 de setiembre** de 9:00 a.m. a 1:00 p.m.

FECHA DE INICIO

Sábado, 29 de agosto

FECHA FIN

Sábado, 12 de setiembre

[Inscríbete aquí](#)





PROCESO DE INSCRIPCIÓN

- Inicia completando el formulario de inscripción.
- El postulante presentará los siguientes documentos:
Formulario de inscripción debidamente completado
(*) La información cuenta con una declaración jurada.
- La inscripción se hará efectiva cuando el participante envíe a la ejecutiva de ventas todos los documentos solicitados.

Fecha límite: solo hasta el 24 de agosto de 2026

INVERSIÓN

NO ASOCIADO	S/ 300.00
Si inscriben a 2 personas, la tercera paga solo el 50%	S/ 875.00
ASOCIADO	S/ 250.00
Si inscriben a 2 personas, la tercera paga solo el 50%	S/ 625.00

FORMAS DE PAGO

TRANSFERENCIA O DEPÓSITO

BANCO	Nº DE CUENTA	CÓDIGO INTERBANCARIO CCI
BCP Soles	570-0022260023	002-570-000022260023-01
BBVA	0011-0249-0100002390	011-249-000100002390-01
Interbank	600-0000343593	003-600-000000343593-40
Scotiabank	000-3743012	009-407-000003743012-81
Cuenta bancaria de detracción Banco de la Nación	00741087995	

PAGO DESDE LA WEB





ESCUELA DE
DESARROLLO
GERENCIAL

Dirección: Jirón Junín N° 454 - Centro Histórico de Trujillo

Página web: www.camaralalibertad.org.pe

Facebook: [Cámara de Comercio de La Libertad](https://www.facebook.com/Camara-de-Comercio-de-La-Libertad)

Correo: vrengifo@camaralalibertad.org.pe

Teléfono: 987 496 819