



PAD

ESCUELA DE DIRECCIÓN
UNIVERSIDAD DE PIURA

SEMINARIO

PLANEAMIENTO COMERCIAL: CÓMO CONVERTIR VENTAS EN RENTABILIDAD Y CAJA



Fecha: Viernes 23 de octubre

La gestión comercial implica estrategias, procesos y acciones que el responsable comercial debe implementar para conectar la propuesta de valor de la empresa con el mercado, impulsar las ventas y generar ingresos sostenibles. Hoy más que nunca, frente a mercados complejos, dinámicos y con una oferta sobresaturada.

Para lograr una gestión comercial exitosa que optimice los recursos y maximice el impacto económico y financiero, es fundamental integrar la propuesta de valor, el planeamiento comercial y una adecuada comprensión del efecto que las decisiones comerciales tienen sobre la rentabilidad y la caja de la empresa.

Este seminario se centrará en tres ejes fundamentales:

1.- Construcción de la propuesta de valor, diferenciación y experiencia del cliente.

2.- Planeamiento comercial: alinear los recursos y esfuerzos de la empresa para maximizar los ingresos, optimizar la rentabilidad y consolidar la posición en el mercado. Para ello se requiere definir objetivos claros, analizar el mercado, formular la estrategia y controlar su ejecución.

3.- Finanzas para la gestión comercial: comprender cómo decisiones sobre precios, descuentos, volúmenes, condiciones de pago y gestión de clientes impactan en el margen, la rentabilidad, el capital de trabajo y la generación de caja de la empresa.



OBJETIVO

Gestionar el área comercial con metas estratégicas para aumentar las ventas, fortalecer la propuesta de valor y la relación con los clientes, y tomar decisiones que contribuyan simultáneamente a la rentabilidad y generación de caja del negocio.



PERFIL DEL PARTICIPANTE

El seminario-taller está dirigido a directivos con responsabilidad en la gestión comercial y ventas: gerentes comerciales, gerentes y jefes de ventas, gerentes de negocio, entre otros.



CONTENIDO

- Construcción de la propuesta de valor, diferenciación y experiencia del cliente.
- Decisiones comerciales y recursos escasos.
- Planeamiento comercial e indicadores de gestión.
- Precio, volumen, descuentos y rentabilidad.
- Impacto de las condiciones comerciales sobre cuentas por cobrar y liquidez.
- Crecimiento, capital de trabajo y generación de caja.
- Interpretación de los principales estados e indicadores financieros.



EXPOSITORES



FABIOLA GUERRERO

- Profesora del PAD y Directora del Programa de Dirección Comercial.
- MBA IPADE México - Universidad Panamericana.
- Asesor y consultor de empresas en diversas industrias.



WILLARD MANRIQUE

- CEO en el Grupo Crosland.
- Miembro del Directorio en la AAP, en YPO y en Mambo.
- Ha sido Gerente de Desarrollo Organizacional de S & D en Backus.
- MBA PAD - Universidad de Piura.



FERNANDO RUIZ

- Director del MEDEX Executive MBA del PAD.
- Ph.D. en Management por el IESE Business School (España).
- MBA PAD - Universidad de Piura.
- Asesor, consultor y director de empresas de diversas industrias.



INVERSIÓN

Inscripción Individual:	2,300 soles.
Inscripción corporativa (por participante):	
2 personas	2,070 soles.
3 personas	1,955 soles.
4 personas o más	1,840 soles.
Alumni (15% dcto.)	1,955 soles.

**Los descuentos no son acumulativos.*



CALENDARIO

- Full-day presencial: 23 de octubre
- Horario: de 08:00 a 17:30 horas



INFORMES

Sra. Brenda Robles
E: seminarios@pad.edu
C: 951 730 508



PAD

ESCUELA DE DIRECCIÓN
UNIVERSIDAD DE PIURA