

# ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS COMERCIALES

● EN VIVO



# ¿POR QUÉ ELEGIR WE EDUCACIÓN EJECUTIVA?

En WE encontrarás los **programas ejecutivos más completos**, con la guía de docentes - gerentes y ejecutivos líderes - de las principales compañías a **nivel LATAM**.



DOCENTES  
GERENTES Y  
EJECUTIVOS



CERTIFICADO  
CON RESPALDO  
INTERNACIONAL



MODERNA  
METODOLOGÍA  
ACADÉMICA



PROYECTOS  
REALES



AMPLIA TU RED  
DE CONTACTOS



CLASES EN  
TIEMPO REAL



CONTENIDO  
DINÁMICO



+ 100,000  
PROFESIONALES  
CAPACITADOS

Nuestro propósito es lograr un aprendizaje real y útil en nuestros alumnos para lograr el **éxito profesional** de cada uno de nuestros egresados.





En un mercado donde el cliente exige immediatez, personalización y valor real, la gestión comercial ya no se limita a vender productos, sino a construir relaciones estratégicas. Este programa integral combina herramientas clásicas de ventas con técnicas modernas como IA generativa, sistemas, automatización de embudos y diseño de experiencias memorables. Aprenderás a dominar todo el proceso comercial: desde la prospección inteligente y la comunicación persuasiva, hasta la negociación efectiva, fidelización postventa y presentación de resultados comerciales con storytelling.

### Perfil del Egresado

- ✔ **Planificar y ejecutar estrategias comerciales multicanal** con herramientas de prospección masiva, automatización e inteligencia artificial.
- ✔ Diseñar **pitches de venta y mensajes comerciales efectivos**, adaptados al perfil del cliente y los distintos puntos del journey comercial.
- ✔ Aplicar técnicas avanzadas de comunicación, empatía, manejo de objeciones y negociación, integrando **elementos de neuroventa y resolución de conflictos**.
- ✔ **Construir experiencias de cliente memorables y fidelizables**, mediante el uso de CRM, chatbots, y mapas de experiencia digital.
- ✔ **Interpretar indicadores clave de ventas y experiencia del cliente** (OKR, NPS, tasa de conversión, tasa de respuesta) para la mejora continua del desempeño.
- ✔ **Integrar su marca personal como activo comercial**, desarrollando presencia digital profesional y capacidad de presentar resultados con claridad y storytelling.

### Perfil del Egresado

- ✔ ¡Sin conocimientos previos! Aprende desde cero con nosotros.



# BENEFICIOS

## Docente Gerentes y Ejecutivos

Con amplia experiencia en empresas líderes.



## Desarrollo y Seguimiento de tu Proyecto

Con la guía y apoyo del docente.



## Cursos Online Gratuitos:

Con acceso ilimitado para complementar tu aprendizaje.



## Acceso a Campus Virtual

Materiales académicos, clases grabadas, certificados y más.



## Metodología de Aprendizaje moderna

Con casos reales, talleres aplicativos y desarrollo de proyecto integrador.



## Garantía de Aprendizaje

Si durante el programa tienes alguna disconformidad te reasignaremos a un nuevo grupo de inicio.



## CURSOS ONLINE GRATUITOS

**Formación Profesional:**  
Mejora tu empleabilidad

Habilidades para el Empleo

# DOCENTE

Actualízate con el experto de nuestra línea de **Marketing**



Johana Pacheco  
**REGIONAL SALES MANAGER**

**molitalia** 

**1** Especialista en estrategia comercial, desarrollo de canales y gestión de categorías.

**2** +10 años de experiencia liderando equipos comerciales, impulsando el crecimiento sostenido y la rentabilidad del negocio.

**3** Trabajó en empresas como: **NESTLÉ PURINA Y NESTLÉ.**

*Se puede modificar la plana docente por disponibilidad de algún profesor.  
Sin embargo, garantizamos que un cambio no afectará la calidad del programa.*

# CERTIFICACIÓN OFICIAL

30 horas académicas



## TESTIMONIOS

**+100 K**  
Alumnos nos respaldan



**LUCIA HERVIAS**

★★★★★

Los temas que tocamos en clase, me han ayudado a llevar todo lo aprendido a la práctica.



**DIEGO QUISPE**

★★★★★

Excelente calidad en la manera didáctica en la que los profesores te llenan de conocimiento.



**RENZO ABREGÚ**

★★★★★

Excelente curso y un docente AI con experiencia que realmente me ha inspirado bastante. He aprendido mucho del tema.



**VER MÁS testimonios**





# METODOLOGÍA WE

## DESCUBRE, APRENDE y CREA

Aprender a partir de la práctica, basada en tres instancias: **DESCUBRE** la importancia y oportunidades de la herramienta o conocimientos, luego **APRENDE** con ejercicios y casos aplicativos, y finalmente **CREA** proyectos innovadores que reflejen tus conocimientos y manejo del tema.

En nuestras clases, cocreadas con docentes expertos, podrás disfrutar de los siguientes espacios:



### Aprende con la guía de los mejores expertos

Nuestros docentes son Gerentes y Ejecutivos con amplia experiencia en su sector



### Clases online en vivo

Resuelve tus dudas en tiempo real con tu docente experto desde donde estés



### Proyecto Integrador

Trabajarás un proyecto aplicando todo lo aprendido en las clases



### Talleres Aplicativos

En cada sesión practicarás los temas en talleres aplicativos con la guía de tu docente experto



### Casos Reales

Resolverás problemas y simulaciones empresariales bajo casos reales actuales



### Cursos Online complementarios

Accederás a cursos online gratuitos que potenciarán tu aprendizaje



### Trabajo en equipo

Interactuarás con tus compañeros de clase y en grupos



### Seguimiento del docente en tu proyecto

Recibirás feedback del docente en cada etapa de tu proyecto para tu mejora continua

# TEMARIO

Sesión 01

LA ESTRATEGIA COMERCIAL MODERNA

**Objetivo:** Comprender el rol estratégico de la función comercial en la empresa y el nuevo perfil del vendedor en contextos digitales y altamente competitivos.

- ¿Qué significa realmente “vender”? Nuevos Paradigmas
- ¿Qué es una estrategia comercial y cómo se construye?
- Perfil del nuevo vendedor: consultor, analítico y empático
- Etapas del proceso comercial (de la prospección al cierre)
- KPI comerciales básicos: sell in & sell out, tasa de conversión, ciclo de venta, ticket promedio.

**CASO 01:** Evaluación crítica de un Funnel comercial real: ¿dónde se pierde valor?

**TALLER 1:** Diseño de tu propio ciclo de venta basado en tu contexto profesional.

Sesión 02

COMUNICACIÓN EFECTIVA Y POSICIONAMIENTO

**Objetivo:** Desarrollar habilidades comunicativas orientadas a generar interés, confianza y diferenciación personal desde el primer contacto comercial. latentes.

- Comunicación efectiva en ventas: Persuasiva & Asertiva
- Técnicas de storytelling aplicadas al discurso comercial
- Construcción del pitch (elevator pitch y pitch extendido)
- Marca personal y percepción de autoridad en entornos digitales (LinkedIn, WhatsApp, correo)
- Tasa de respuesta al primer contacto

**CASO 02:** Análisis de Pitch de Ventas Real, cómo despertar interés en los primeros 90 segundos + Análisis de perfiles comerciales en LinkedIn: fortalezas y oportunidades.

**TALLER 2:** Creación y presentación de tu pitch comercial personalizado.

Sesión 03

SISTEMA DE PROSPECCIÓN COMERCIAL: DEL LEAD AL CONTACTO CALIFICADO

**Objetivo:** Diseñar un sistema de prospección estructurado que permita identificar, priorizar y contactar leads con alto potencial de conversión, alineando esfuerzos comerciales con los objetivos de negocio.

- Prospección con propósito: Cómo conectar el pitch con las necesidades reales del cliente.
- Fuentes inteligentes de generación de leads: outbound, inbound, referidos y redes de valor.
- Segmentación estratégica: Criterios B2B y B2C para perfilar leads (BANT, ICP, buyer persona)
- Lead Scoring básico: Cómo priorizar contactos y enfocar energía donde hay mayor ROI
- Redacción profesional de mensajes de contacto con uso de IA (ChatGPT) para generar borradores o adaptar tono.
- ROI enfocado al lado comercial

**CASO 03:** Auditoría de mensajes comerciales: Analizar mensajes de prospección reales. ¿El mensaje genera interés? ¿Está adaptado al perfil del cliente? ¿Tiene una propuesta de valor clara?

**TALLER 3:** Construcción de un sistema básico de prospección comercial







## + Sesión 04 OBJECIONES Y CONVERSACIONES DIFÍCILES EN VENTAS

**Objetivo:** Desarrollar estrategias efectivas para enfrentar objeciones, dudas o resistencias del cliente durante el proceso comercial.

- Tipologías de objeciones: precio, tiempo, confianza, competencia
- Técnicas de manejo de objeciones: Feel-Felt-Found, puente y reencuadre.
- Argumentación persuasiva basada en beneficios
- Uso de IA para ensayar respuestas (simulaciones con prompts simples)
- NPS + tiempo medio de resolución de consulta

**CASO 04:** Simulación guiada: cliente con múltiples objeciones

**TALLER 4:** Role play en parejas: Presentación y réplica a objeciones aplicando las técnicas de la clase.

## + Sesión 05 NEGOCIACIÓN COMERCIAL PRÁCTICA

**Objetivo:** Incorporar técnicas de negociación profesional orientadas a acuerdos sostenibles y beneficiosos para ambas partes.

- Proceso de negociación: preparación, propuesta, cierre.
- Variables clave: precio, valor, tiempo, condiciones y BATNA.
- Técnicas de cierre: alternativa limitada, silencio, urgencia legítima.
- Seguimiento post-negociación y formalización
- % negociaciones cerradas.

**CASO 05:** Análisis de una negociación real (cliente Vs proveedor)

**TALLER 5:** Diseño de una propuesta comercial: "Plan Cliente ó Acuerdo Comercial" y guión de

## + Sesión 06 FIDELIZACIÓN, SEGUIMIENTO Y PLAN DE ACCIÓN COMERCIAL

**Objetivo:** Integrar los aprendizajes clave del curso en un sistema de acción comercial práctico, enfocado en relaciones sostenibles, seguimiento

- Customer Journey , puntos críticos de fidelización y momentos clave.
- Estrategias de seguimiento postventa: CRM básico: Llamadas, emails, encuestas, check-ins. ¿Cuándo y cómo hacer seguimiento sin ser invasivo?
- Indicadores de fidelización y mejora continua: NPS, tasa de recompra, rotación de clientes, % recomendación.
- Plan de Acción Comercial: Objetivos SMART + acciones + seguimiento
- NPS + tiempo medio de resolución de consulta, % clientes activos, etc

**CASO 6:** Análisis de experiencias reales de fidelización efectiva: Caso de Éxito / Caso de no Éxito

**TALLER 6:** Creación de Sistema de Seguimiento y Fidelización + Plan de Acción Comercial

## ✓ PRESENTACIÓN DE TU PROYECTO INTEGRADOR



# PROYECTO DEL CURSO

## SMART SALES SYSTEM: DISEÑA TU FLUJO COMERCIAL INTELIGENTE

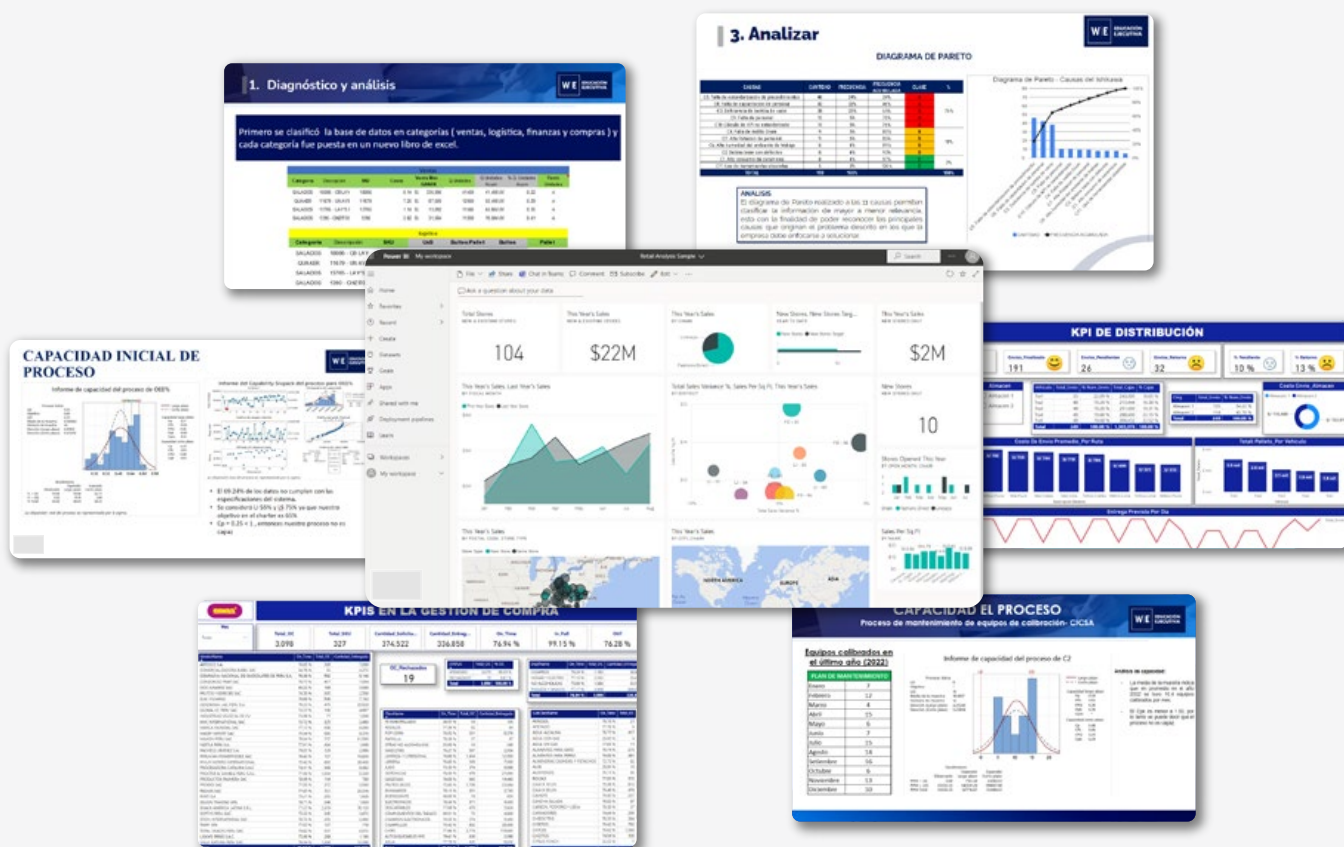
El proyecto integrador del curso consiste en el **diseño de un sistema comercial inteligente, aplicable a un producto o servicio real o simulado**, que permita optimizar el proceso de ventas de principio a fin. Durante el desarrollo del proyecto, los participantes trabajarán en:

1. **Perfilación de buyer persona** y segmentación inteligente de leads
2. Construcción y **validación de un pitch de ventas**
3. **Automatización de correos** y mensajes de prospección
4. **Diseño de flujos de objeciones** con IVR y ChatGPT
5. Estrategia de **negociación personalizada + Journey Map**
6. Implementación de herramientas de fidelización y CX omnicanal
7. **Creación de un plan de acción comercial:** objetivos smart + acciones



## PROYECTOS DESTACADOS

Descubre los entregables finales más resaltantes de nuestros **Alumnos WE**.

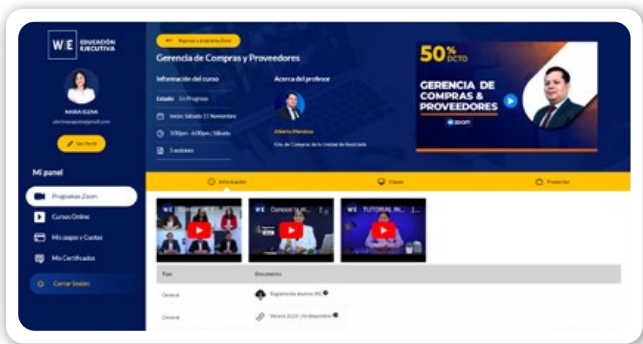


[VER MÁS Proyectos Destacados](#)

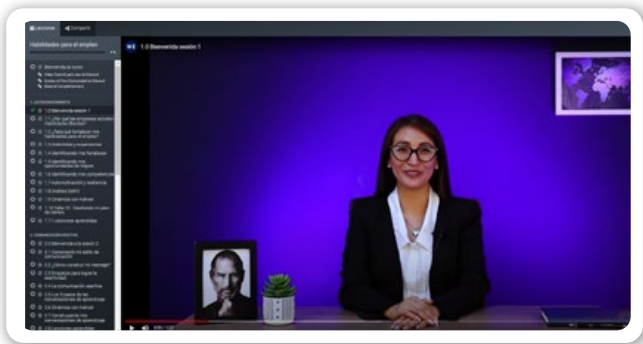
# CAMPUS VIRTUAL



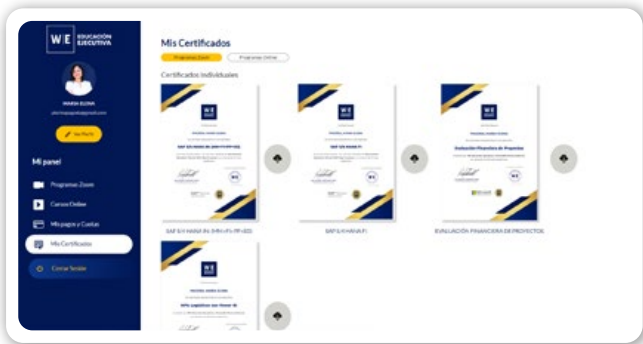
Acceso a todos tus programas Zoom y Online.



Tendrás todos tus recursos: Links zoom, información del programa y material académico.



Acceso a tus clases virtuales online y grabadas zoom



Además podrás descargar tus certificados, realizar el pago de cuotas y más.

**¡EMPIEZA A CAPACITARTE DESDE YA!**



Accederás a tus **cursos online, materiales complementarios y el manual del alumno** dentro de las 24 horas de tu inscripción.

## RESPONSABILIDAD SOCIAL

Fundación WE es parte de WE Educación Ejecutiva. Somos una asociación sin fines de lucro, que nace con el objetivo de apoyar a jóvenes universitarios de bajos recursos.

Al inscribirte en cualquiera de nuestros programas, estaras apoyando a que más jóvenes puedan capacitarse y logren cumplir sus metas.





# INVERSIÓN E INSCRIPCIONES

Conoce nuestras modalidades y descuentos que tenemos para ti e insíbete **fácil, rápido y seguro** desde nuestra web.

Ingresa Aquí

## Paso 01

### ELIGE TU HORARIO, MODALIDAD Y OPCIONES DE PAGO

Selecciona el horario de tu preferencia, Escoge entre Profesional o Estudiante y las cuotas que se adecúen a tu preferencia

VER TUTORIAL de inscripción

#### 1. Elige tu horario

Docente: Johana Pacheco			
Inicio	Duración	Jueves	
28 - Agosto	6 sesiones	7:00pm - 10:00pm	✓

#### 2. Escoge tu modalidad

General Estudiante

Pago completo Pago en cuotas

Reserva con S/ 150 | 45% Dsct.

Cuota 1: S/ 207 Hasta el: 03/09/2025  
Accede a cuotas sin intereses

Inversión total: S/ 357 Antes: S/-650

## Paso 02

Si es la primera vez que te inscribes, crea tu usuario para que ingreses a tu campus virtual.

Si ya cuentas con un usuario, inicia sesión con tu cuenta.

#### Bienvenido

Alcancemos juntos tus metas :)

##### Datos personales

Nombres  
Apellidos  
Celular  
DNI (Perú)  
DNI / ID

##### Crea tu usuario

Correo electrónico  
Contraseña  
Confirmar contraseña

Regístrate y crear cuenta

Ya tienes una cuenta?

#### Bienvenido

Alcancemos juntos tus metas :)

Correo  
Contraseña

Iniciar sesión

¿Aún no tienes una cuenta? [Regístrate aquí](#)  
¿Olvidaste tu contraseña?

## Paso 03

### ELIGE TU MÉTODO DE PAGO

Aceptamos tarjetas de crédito y débito, pago efectivo y transferencia bancaria.



Garantizamos **transacciones 100% seguras** con Mercado Pago y Certificación SSL.



mercado  
pago

#### 4. Métodos de pago

Crédito o Débito

PagoEfectivo

Transferencia Bancaria

Número de la tarjeta  
MM/YY  
Código de seguridad  
Titular de tarjeta  
Doc. identidad  
E-mail

## ¿DUDAS O CONSULTAS?

Para **asesoría e inscripciones**

Para **consultar tus pagos y cuotas**

999 606 366

992 265 830



# WE FOR BUSINESS

## CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA PARA EMPRESAS

Somos tu **mejor aliado** de capacitación para cubrir tus necesidades y acompañarte en el logro de tus objetivos; de la mano de **docente gerentes y ejecutivos líderes** de las principales compañías a nivel LATAM, los cuales **trasladan las mejores prácticas empresariales a tu organización.**

## ¿POR QUÉ ELEGIRNOS?



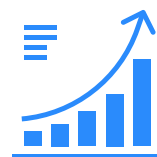
Hemos capacitado a más de **300 organizaciones** a nivel LATAM.



**85% de los ejecutivos** capacitados aplican lo aprendido en su trabajo.



Contamos con **más de 200 ejecutivos expertos** para acompañarlos.



Garantizamos un **95% de ROI de aprendizaje** en cada programa.

## NUESTROS SERVICIOS

### PROGRAMAS EXCLUSIVOS



Brindamos las principales prácticas empresariales, garantizando su aplicación y uso en el puesto laboral.

### CONSULTORÍA



Diseñamos soluciones y brindamos acompañamiento hasta lograr los resultados al 100%.

### CONVENIOS CORPORATIVOS



Ofrecemos convenios educativos gratuitos, con diversos beneficios y descuentos para el crecimiento profesional en tu organización

### MEMBRESÍA CORPORATIVA



Accesos a +100 Programas sincrónicos y asincrónicos en herramientas y cursos de gestión dentro de nuestra plataforma e-learning

## ORGANIZACIONES QUE CONFÍAN EN NOSOTROS





**WE**  
EDUCACIÓN  
EJECUTIVA

## WE EDUCACIÓN EJECUTIVA

RUC: 20607550639

Av. República de Panamá 3418  
Piso 2 – San Isidro

📞 937013024 / 999606366

**INSCRIPCIONES PARA EMPRESAS:**

📞 979493060



**WE Educación Ejecutiva**



**we-educacion.com**

### EMPRESAS QUE CONFÍAN EN NOSOTROS

**RANSA**



**BASF**  
We create chemistry

**PARAÍSO**

**Dinet**

  
Austral Group S.A.A.



**ism**

**GRUPO GLORIA**

**alicorp**

**Financieraöh!**

**PERÚ** Ministerio de Economía y Finanzas

 Asociación de Bancos del Perú

  
**EsSalud**

 **InterCorp Retail**