



FACULTAD DE INGENIERÍA
MECÁNICA Y DE ENERGÍA

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

FORMACION CONTINUA Y EDUCACION A
DISTANCIA IE



CURSO : **VENTAS PARA INGENIEROS**

El curso esta focalizado en el tratamiento de la venta de productos y/o servicio industriales, a modo de instrucción y capacitación en gestión comercial y ventas, de carácter práctico y aplicativo a nuestra realidad nacional

DURACION : 06 Semanas , teoría y practica

HORARIO : Domingo de 9:00 – 2pm , del 05 de Mayo al 09 de Junio del 2019

COSTO : S/ 400

DIRIGIDO A : Ingenieros o técnicos que se desenvuelven en gestión comercial del área Industrial, gerentes, jefes, supervisores o vendedores, también a estudiantes de ingeniería y público en general interesado en esta disciplina.

INSTRUCTOR : Mg.Ingeniero Mecánico Alberto Cuzcano Villarrubia, egresado de la Universidad Nacional de Callao, con más 28 años de experiencia en gestión comercial asumiendo gerencias comerciales en empresas como; “Precisión Perú S.A.”, “Edipesa S.A.”, “Adolphus S.A.”, “Emaresa Perú SAC”, “Ferrosoluciones (Grupo La Llave)”, con Maestría de Marketing (Esan), Maestría en Marketing Science (Esic-España), PAD de “Dirección Comercial” (Univ. De Piura), “Diplomado de Ventas” (Univ. Carlos III – España), “Dirección de Ventas” (Esan), “Pade de Marketing” (Esan), y capacitaciones en “Bosch” (Brasil), “Black & Decker” (Chile), “Allen Bradley” (Colombia), “Valvtechnologies” (EEUU), “Baldor Reliance” (EEUU), actualmente Gerente Comercial de “JLZ Soluciones en Ensayos de Materiales” y docente de la Corporación SISE en; Gestión de Ventas, Plan de Negocios, Marketing, E-commerce, CRM y Marketing personal.

INFORMES Y PRE-INSCRIPCION:

Realizar la pre inscripción al wasap : Cel. : 934322780



NOTA : Para el inicio del curso debe haber una inscripción mínima de 20 personas



FACULTAD DE INGENIERÍA
MECÁNICA Y DE ENERGÍA

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

FORMACION CONTINUA Y EDUCACION A
DISTANCIA IE



CURSO : **VENTAS PARA INGENIEROS**

TEMARIO :

- 1.- Las ventas y la industria.
- 2.- El mercado industrial peruano.
- 3.- Tipos de ventas.
- 4.- Conociendo al cliente.
- 5.- El proceso de ventas industriales.
- 6.- Roles plays de presentaciones, levantamientos de objeciones y cierres de ventas.
- 7.- Modelos de precios y finanzas comerciales básicas.
- 8.- El marketing: desarrollo estratégico y las ventas.
- 9.- El gestor comercial industrial del milenio.

INFORMES Y PRE-INSCRIPCION

Realizar la pre inscripción al wasasp :934322780



NOTA : Para el inicio del curso debe haber una inscripción mínima de 20 personas.