



# ILEN

International Business School

## DIPLOMA INTERNACIONAL GERENCIA COMERCIAL Y DIRECCIÓN DE VENTAS

Doble Certificación  
ILEN – UNI



Empresa con  
Certificación de  
Calidad  
ISO 9001

Certifica:



FACULTAD DE  
INGENIERÍA  
ECONÓMICA,  
ESTADÍSTICA Y  
CIENCIAS  
SOCIALES

LICENCIADO POR SUNEDU



## DIRIGIDO A

Profesionales

Directores

Jefes

Consultores

Supervisores

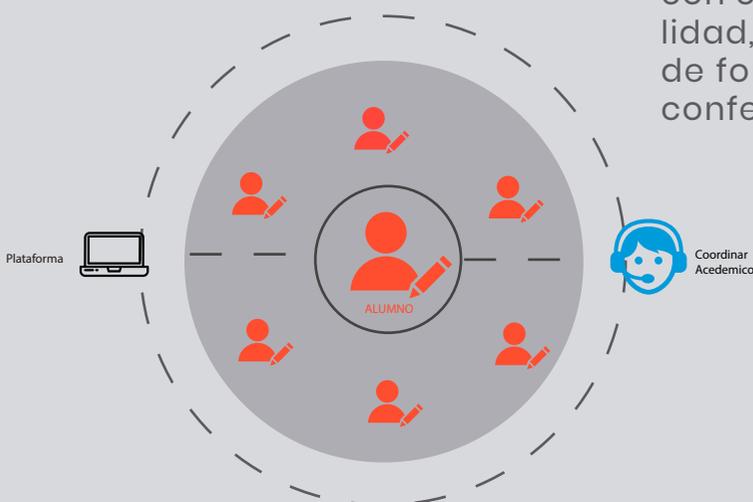
Vendedores

## ENFOQUE

Dominio de aptitudes y herramientas de aplicación inmediata para la gestión, estrategia y dirección empresarial

## MODALIDAD

El Diploma Internacional Gerencia Comercial y Dirección de Ventas, es semipresencial, que combina un ambiente de aprendizaje online con clases presenciales, con seguimiento académico permanente, con respaldo de plataforma virtual que cuenta con certificación ISO 9001:2015 en Calidad, donde van interactuar a través de foros, material académico, videoconferencias en vivo y grabadas.





# METODOLOGÍA

Contiene:

01

Propedéutico

+

01

Taller

+

03

Módulos presenciales

+

03

Módulos virtuales

CAMPUS VIRTUAL | COORDINADOR ACADÉMICO ONLINE

## MÓDULOS VIRTUALES



Videoclases  
(10 a 25 min.)



Material  
especializado



Evaluaciones  
alternativas múltiples



Webinar  
en vivo

## EVALUACIÓN

Se compone en:



Módulo virtual  
(examen en aula virtual)



Módulo presencial  
(examen en aula de clases)

13

Nota mínima  
aprobatoria



# SYLLABUS

## Propedéutico

Apertura y exposición de los contenidos de los módulos + acceso a la plataforma virtual + trabajo Académico final

05 horas académicas

01 día de duración

 Modalidad Presencial

## Taller Seminario

Atención Mágica al Cliente  
– Modelo DISNEY

40 horas académicas

03 semanas de duración

 Modalidad Virtual

## Módulo 01

### Gestión y Estrategia para la Gestión Comercial

40 horas académicas

03 semanas de duración

 Modalidad Virtual

## Módulo 02

### Finanzas para la Gerencia Comercial

26 horas académicas

04 semanas de duración

 Modalidad Presencial

## Módulo 03

### Habilidades Comerciales

40 horas académicas

03 semanas de duración

 Modalidad Virtual

## Módulo 04

### Gestión y Venta Estratégica

26 horas académicas

04 semanas de duración

 Modalidad Presencial



# SYLLABUS

## Módulo 05 Retail y Trade Marketing

26 horas académicas  
04 semanas de duración

 Modalidad Presencial

## Módulo 06 Investigación de Mer- cado e Inteligencia Comercial

40 horas académicas  
03 semanas de duración

 Modalidad Virtual





## POR QUÉ ELEGIRNOS



Prestigio y experiencia



Contenidos de alta calidad online



Flexibilidad innovadora



Asesoría constante



Formación académica respaldada por Certificación UNI



Plana docente con experiencia académica y empresarial

## CERTIFICACIÓN

El Diploma Internacional en **Gerencia Comercial y Dirección de Ventas** tiene una **acreditación de 198 horas académicas** que corresponden a **12 créditos certificados por la FIEECS UNI - ILEN.**



Empresa con  
Certificación de  
Calidad  
ISO 9001



FACULTAD DE  
INGENIERÍA  
ECONÓMICA,  
ESTADÍSTICA Y  
CIENCIAS  
SOCIALES

LICENCIADA POR SUNEDU



## PLANA DOCENTE

### FRANCISCO CALDERON MILLA DE LEON



MBA del PAD de la Universidad de Piura e ingeniero industrial por la Universidad Nacional de Ingeniería. Ha laborado en empresas como Colgate Palmolive, Unión de Cervecerías Backus y Johnston, Asea Brown Boveri y Nextel del Perú, Experto en Marketing y ventas.



### ALFREDO STERLING M.

Administrador de Empresas de la Universidad Javeriana. Orientador en disciplinas relacionadas con el Desarrollo Humano y Profesional en temas de Administración, Liderazgo, Ventas, Comunicación, Emprendimiento, Servicio al Cliente y Motivación. Director de innumerables congresos y convenciones en Venezuela, Panamá, Perú, Bolivia y Colombia. Conductor de diferentes programas de radio y televisión. Ex director Nacional de Ventas de Coca Cola (Caracas -Venezuela.). Director General de Sterling Consultoría Organizacional.

### SILVANA PACORA



MBA Internacional por Centrum Católica y Maastricht Business School. Tiene una especialización en Marketing Digital por la Universidad de Harvard (Estados Unidos). Es gerente de Marketing & Performance en el Grupo El Comercio y ha laborado en empresas transnacionales como Ripley, Belcorp Corporación y Procter & Gamble. Especialista en Trade Marketing



### FACUNDO DE SALTERAIN

Conferencista motivacional de alto impacto, autor de 2 bests sellers, mentor y entrenador autorizado en World Sales Academy (USA), "Locos por las Ventas" y "Gerencia Exitosa de Ventas". Creador de la primera plataforma online dedicada al perfeccionamiento de los vendedores hispanos, una de las más visitadas a nivel mundial. Certificado en Customer Service The Disney Way, Miembro del equipo de asesoramiento de Mentors International, Consultor, Instructor y Asesor del modelo Disney preparado por Jim Cunningham.

(\*) ILEN - International Business School, se reserva el derecho de cambiar a los docentes del programa, de acuerdo a los procesos de mejora continua, disponibilidad de los docentes y/o situaciones fortuitas. La plana docente tiene calidad y trayectoria académica en todos los módulos del programa, en este folleto solo se aprecia una parte del cuerpo docente de nuestra institución.



# ILEN

International Business School

## INFORMES

✉ [jefecomercial@ilen.pe](mailto:jefecomercial@ilen.pe)

☎ (01) 704 - 7739 / (01) 704 - 7737

☎ (+51) 987 - 535 - 727

📍 Av. Petit Thouars 3035 - San Isidro

🌐 [www.ilen.edu.pe](http://www.ilen.edu.pe)



@institutoilen

INFORMES: