



CARRERA

GESTIÓN COMERCIAL



Duración:
3 años



Horario:
Lun - vie
7:00 pm a 10:45 pm



Modalidad a distancia:
Plataforma Google
for Education



Título a nombre de la Nación
como Profesional Técnico.
Grado Bachiller Técnico.



¿Qué hacen los profesionales de gestión comercial?

Idean, implementan y ejecutan los planes estratégicos comerciales en base al análisis de la competencia, del mercado y considerando los factores externos e internos que puedan influir en los procesos de decisión de compra de los consumidores. Asimismo, son responsables de la comercialización del producto o servicio, representando a la empresa ante los clientes buscando el posicionamiento del mismo. Son responsables de la implementación de puntos de venta online y offline asegurando una adecuada exhibición del producto y diseñando experiencias de compra que garanticen las ventas rentabilizando la inversión realizada por la empresa.

¿Dónde podrás ejercer tu carrera?

- | | |
|---------------------|--------------------|
| Retailers | Moda |
| Centros comerciales | Seguros |
| Consumo masivo | Supermercados |
| Salud | Agropecuarias |
| Turismo | Centros educativos |
| Inmobiliarias | Farmacéuticas |

La gestión comercial y la logística están tan íntimamente relacionadas que se complementan, entre las dos coordinan y ejecutan las acciones necesarias desde la elaboración de un producto o servicio hasta llegar a manos del consumidor final.

¿Por qué estudiar gestión comercial?



Te brindará herramientas para desarrollar un plan de crecimiento sostenible en la empresa a través de las ventas y el marketing.



Podrás implementar y ejecutar acciones que den rentabilidad en un mundo cambiante, aprovechando la coyuntura estratégicamente para generar resultados.



Absolutamente todas las empresas necesitan vender algo y personas que logren hacerlo para que se desarrollen en sus servicios o productos. El área comercial es la que genera los ingresos a la compañía.

¡Estudia en Inlog!

Somos Inlog el primer instituto especializado en logística y ventas en el Perú. Ofrecemos un Programa de Empleabilidad que busca la rápida inserción laboral de nuestros estudiantes desde el 1er año de estudios bajo el acompañamiento y seguimiento de un tutor durante la carrera. Contamos con docentes expertos, profesionales líderes en el rubro, dispuestos a compartir sus conocimientos y aportar en el desarrollo de nuestros profesionales.



“Estudiando en Inlog aseguramos nuestra inserción laboral y nuestro crecimiento en el trabajo.”

Milagros Huamán
Egresada de INLOG

CARRERA

GESTIÓN COMERCIAL



 inlog.edu.pe

 933 055 683

 informes@inlog.edu.pe

Síguenos en nuestras
redes sociales



CICLO 1

- Fundamentos de Marketing y Ventas.
- Fundamentos Contables.
- Fundamentos de Gestión.
- Productividad Digital.
- Matemática I
- Inglés I
- Pensamiento Crítico, Ética y Liderazgo.
- Comunicación, redacción laboral y presentaciones laborales de alto impacto.

CICLO 2

- Comportamiento del Consumidor.
- Gestión de Canales.
- Técnicas de Ventas y Entrenamiento Comercial.
- Estrategias de Fidelización y Retención de Clientes.
- Matemática 2
- TIC en Gestión Comercial.
- Inglés II

CERTIFICACIÓN 1:

 **Organización de
ventas y estrategias
de fidelización**

CICLO 3

- Gestión de Precios y Rentabilidad.
- Marketing de Servicio y Servicio al Cliente.
- Investigación de Mercados.
- Gestión de Productos y Promociones en Punto de Venta.
- Marketing Digital
- Inglés III

CICLO 4

- Gestión de Canales y Diseño de Negocios Digitales.
- Administración de la Fuerza de Ventas.
- Marketing Estratégico.
- Estrategia de E-commerce y Marketplace.
- Inglés IV

CERTIFICACIÓN 2:

 **Gestión de estrategias
de comercialización
y marketing**

CICLO 5

- Planificación Comercial.
- Gerencia de Proyectos.
- Branding y Gestión de Marcas.
- Marketing Relacional y CRM.
- Organización y Constitución de Empresas.
- Inglés V

CICLO 6

- Gestión por Categorías.
- Negociación y Juego de Negocios.
- Marketing Intelligence.
- Proyectos de Innovación.
- Inglés VI

CERTIFICACIÓN 3:

 **Gestión de
Ventas**