

7 CERTIFICACIONES



FLORIDA
GLOBAL
UNIVERSITY



PROGRAMA DE ALTA ESPECIALIZACIÓN CON CERTIFICACIÓN UNIVERSITARIA E INTERNACIONAL **GERENCIA DE MARKETING Y VENTAS 5.0**



07 DE OCTUBRE 2026

Inicio de Clases



240 HORAS

Académicas



CLASES EN VIVO

Strategy · Product · Omnichannel · Sales · Revenue Analytics · AI

EN CONVENIO CON

bpc | BUSINESS
SCHOOL

WWW.BPC.COM.PE

PRESENTACIÓN

BPC Business School es una división de Business Partner Company que capacita y forma especialistas en gestión empresarial y mantiene alianzas estratégicas con universidades de prestigio nacionales e internacionales, contribuyendo a la formación de profesionales competitivos con un alto nivel de gestión y habilidades necesarias para liderar procesos de cambio e innovación empresarial desde el 2014 y ha firmado un convenio con:



UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
LA MOLINA



La **FACULTAD DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN DE LA UNALM - FEP UNALM** que cuenta con las carreras de **Ingeniería en Gestión Empresarial, Estadística Informática y Economía**, licenciada por **SUNEDU** y que brinda un respaldo académico a toda la comunidad de BPC Business School.



FLORIDA
GLOBAL
UNIVERSITY



Que cuenta con carreras en **Gestión Empresarial, Tecnología y Ciencias en Ingeniería y Organización Industrial**, licenciada por **FLORIDA DEPARTMENT OF EDUCATION OF USA** y que brinda un respaldo académico internacional a toda la comunidad de BPC Business School.

OBJETIVO

Formar líderes capaces de diseñar estrategias de marketing y ventas orientadas al crecimiento rentable, gestionando el ciclo completo del cliente mediante estrategia go-to-market, producto, pricing, canales, CRM, RevOps, Customer Success, analítica comercial e Inteligencia Artificial. El participante integrará objetivos, pipeline, forecast, rentabilidad, experiencia del cliente y datos para tomar decisiones comerciales de alto impacto.

DURACIÓN

La especialización tiene una duración total de **240 horas académicas** distribuidas en:

- **160 horas académicas** de clases en vivo.
- **80 horas académicas** de trabajos aplicado a empresas.

HORARIO ⁽¹⁾

- **Inicio:** miércoles 07 de octubre 2026
- **Frecuencia:** lunes, miércoles y viernes de 7:30 pm a 10:30 pm

PLAN DE ESTUDIOS

Planeamiento Estratégico

Commercial Strategy · GTM
· Revenue Growth · AI

- Business Management y Revenue Engine
- Diagnóstico estratégico y competitive intelligence
- Segmentación, ICP y oportunidades de mercado
- Go-to-Market y propuesta de valor
- Revenue model y unit economics
- Estrategias de crecimiento y escenarios
- OKRs, KPIs y Balanced Scorecard comercial
- AI-assisted strategic intelligence y sustentación

Gerencia de Producto

Product · Pricing ·
Customer Value ·
Growth

- Product & Portfolio Management
- Customer & Market Insight
- Segmentación, posicionamiento y propuesta de valor
- Marketing Mix 5.0 y experiencia omnicanal
- Pricing & Revenue Management
- CLV, CAC y rentabilidad por cliente
- Lanzamiento y experimentación
- IA aplicada a producto y pitch

Trade Marketing

Omnichannel ·
Category ·
eCommerce · Shopper
& Channel Growth

- Trade Marketing 5.0 y channel strategy
- Omnichannel & Shopper Journey
- Category Management
- eCommerce & Social Commerce
- Forecasting y demand signals
- Rentabilidad del canal y cost-to-serve
- Retail execution, visibilidad y promoción
- AI for Trade + plan omnicanal

Gerencia de Ventas

Sales Management ·
CRM · RevOps ·
Customer Success · AI

- Sales Strategy & Process
- CRM, data hygiene y pipeline management
- Sales Forecasting & Revenue Cadence
- Territory, Account Planning & KAM
- Liderazgo, coaching e incentivos
- Social/Digital Selling y negociación
- RevOps & Customer Success
- AI-assisted selling y agentes comerciales

Business Intelligence con Power BI potenciado con IA

Commercial Analytics
· Revenue KPIs ·
Forecast · AI

- Modelo comercial de datos y preguntas de negocio
- Power Query: obtención, limpieza y transformación
- Modelo semántico y DAX de revenue
- Funnel, pipeline, cohortes y churn
- Product, Pricing & Channel Analytics
- Forecasting y escenarios
- Dashboard ejecutivo y visual storytelling
- Augmented Analytics & AI



OpenAI



Claude

EXPOSITORES (2)

Mg. Mauricio Rodríguez

MBA PAD - Escuela de Dirección de la Universidad de Piura. Ingeniero Industrial de la Universidad de Lima. Ejecutivo con más 20 años de experiencia directiva en el área comercial, en empresas transnacionales y nacionales como Procter & Gamble, INFOCORP / EQUIFAX, PHILIPS Peruana, Energy Services Perú, entre otras. Actualmente es Gerente de Negocio de Bodegas Don Luis y Docente de Postgrado de la UNALM en programas de extensión en Gestión Comercial.

Ing. Luis Ara

Diploma Internacional en Gestión Comercial en ESAN – ESIC Business School. Especialización en Desarrollo Gerencial en MBA Consultoría. Ingeniero Industrial de la Universidad Ricardo Palma. Sólida experiencia en ventas B2B y B2C. Ejecutivo con más de 21 años de experiencia directiva en el área de gestión comercial en empresas como SMP LOGÍSTICA Y COURIER, SEGURAMA, PROSEGUR y MAPFRE entre otras. Experiencia en Docencia Universitaria Postgrado en la Universidad Nacional de Ingeniería y Universidad Nacional Agraria La Molina en Marketing y Ventas.

Mg. Héctor Najarro

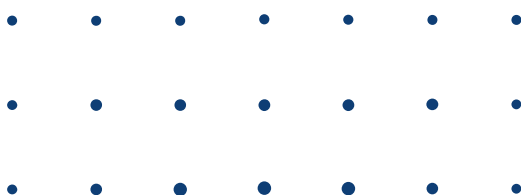
Maestría en Industria 4.0 en Universidad Internacional de La Rioja - España. Ingeniero Informático de la Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga. Cuenta con Certificaciones Microsoft: Data Analyst Associate (Power BI), Azure, y MCSE. Certificaciones IBM: IBM Certified Associate - Endpoint Manager V9.0, Architectural Thinking, Cognitive Practitioner, Electronics Industry Foundations, Enterprise Design Thinking, IBM Mentor, Team Solutions Design, entre otros. Con 18 años de experiencia desarrollando y liderando proyectos de tecnología y transformación digital en empresas como IBM Perú, Telefónica, Interbank, BCP, entre otras nacionales e internacionales. Actualmente es Technical Leader de Proyectos de Transformación en KYNDRYL.



METODOLOGÍA

Los temas y conceptos serán desarrollados en un lenguaje claro y simple. Las sesiones tendrán una gran orientación a los aspectos prácticos y propiciarán la activa participación de los asistentes. Para ello cada expositor debe integrar adecuadamente los siguientes aspectos metodológicos:

- Presentación, desarrollo conceptual y técnico de cada sesión.
- Orientación aplicativa y práctica de los temas y herramientas presentadas a través de: experiencias laborales, presentación de ejemplos reales y desarrollo de casos y ejercicios.
- Motivación apropiada a los asistentes buscando su participación activa mediante: intervenciones en clase, análisis de los temas, intercambio de experiencias, desarrollo de casos y ejercicios grupales e individuales.
- Asesoría en el desarrollo de los trabajos aplicativos individuales de los participantes.



DIRIGIDO A

- Gerentes/jefes comerciales y de marketing, ventas, KAM, trade, eCommerce, product, business development, RevOps, Customer Success, analistas y emprendedores.
- Profesionales y técnicos egresados involucrados en el área Marketing y Ventas. Otros profesionales que deseen adquirir los conocimientos, técnicas y herramientas en la Gestión Comercial.

REQUISITOS

Profesionales con estudios técnicos o universitarios concluidos o por concluir y personas con experiencia laboral.

EVALUACIÓN

Nota mínima aprobatoria de 12
Participación activa en clase
Presentación de trabajos – talleres
Presentación y sustentación de un trabajo aplicativo

PLATAFORMA VIRTUAL

- Clases 100% en vivo por Zoom
- Asesoramiento del docente en grupos de trabajo
- Acceso a la plataforma virtual
- Acceso a las clases grabadas
- Soporte técnico en el uso y acceso de la plataforma
- Foros de consultas con el docente
- Máximo 25 participantes

CERTIFICACIÓN ⁽³⁾

Los participantes que cumplan con la nota mínima aprobatoria de 12 en cada módulo obtendrán **7 certificaciones:**

CERTIFICACIÓN OFICIAL



UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
LA MOLINA



PROGRAMA DE ALTA ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE MARKETING Y VENTAS 5.0 a nombre de la **Universidad Nacional Agraria La Molina - Facultad de Economía y Planificación** en convenio con **BPC Business School**, también recibirá **5 certificados**, por cada módulo que comprende la especialización, firmados por el **Decano** y el **Vicerrector Académico** con **código de validación QR**

CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL



FLORIDA
GLOBAL
UNIVERSITY



HIGH SPECIALIZATION PROGRAM IN MARKETING & SALES MANAGEMENT 5.0 by **CEL** endorsed by **Florida Global University of USA** in agreement with **BPC Business School** firmado por el **Rector** con **código de validación QR**

INVERSIÓN

DESCRIPCIÓN	AL CONTADO	EN 3 CUOTAS
Precio regular	S/ 3,000	S/ 1,060
Precio con descuento (10% por pronto pago)	S/ 2,700	S/ 954
Precio para grupo de 2 a más personas (*) (20% de descuento)	S/ 2,400	S/ 848
Promoción especial por tiempo limitado (25% de descuento)	S/ 2,250	S/ 795

(*) Precio por persona.

Todos los precios incluyen certificación de la Universidad Nacional Agraria La Molina - Facultad de Economía y Planificación.

DESCRIPCIÓN	AL CONTADO
Precio por derecho de certificación internacional CEL endorsed by Florida Global University of USA	S/ 300

FORMAS DE PAGO

PAGO POR PARTICIPACIÓN EN EL PROGRAMA | INCLUYE CERTIFICADO UNALM - FEP

Opción 1: Los pagos se realizan vía depósito o transferencia a la cuenta corriente de la **Fundación para el Desarrollo Agrario | RUC 20101259014:**

- **Banco de Crédito del Perú** N° 191-0031059-0-26, para Transferencia desde otros bancos utilizar el CCI N° 002-191-000031059026-50.
- **Banco Continental BBVA** N° 0011-0661-0100058124, para transferencia desde otros bancos utilizar el CCI N° 011-661-000100058124-67
- **Banco Scotiabank** N° 000-2430142, para Transferencia desde otros bancos utilizar el CCI N° 009-089-000002430142-46.

Opción 2: Con cualquier tarjeta de crédito y/o débito mediante Link de Pago, previa coordinación al teléfono: 956786717

PAGO POR DERECHO DE CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL

Opción 1: Los pagos se realizan vía depósito o transferencia a la cuenta corriente de **Business Partner Company S.A.C. | RUC 20556834840:**

- **Banco de Crédito del Perú** N° 194-2173721-0-76, para Transferencia desde otros bancos utilizar el CCI N° 002-194-002173721076-91.

Opción 2: Con cualquier tarjeta de crédito y/o débito mediante Link de Pago, previa coordinación al teléfono: 956786717

INFORMES E INSCRIPCIONES

Cel. y WhatsApp: 947660508 | 956786717

e-mail: info@bpc.com.pe

WWW.BPC.COM.PE



(1) BPC Business School se reserva el derecho de reprogramar la fecha de inicio al no completar la cantidad mínima de participantes y/o por contingencias inesperadas.

(2) BPC Business School se reserva el derecho de cambiar algún docente por contingencias inesperadas.

(3) Para obtener cualquiera de las certificaciones, el participante debe haber aprobado todos los módulos del Programa de Alta Especialización obligatoriamente.