

CARRERA PROFESIONAL TÉCNICA · 100 % VIRTUAL

Gestión Comercial

Una carrera de seis semestres para quienes quieren vivir de vender bien.

DURACIÓN

6 semestres

MODALIDAD

100 % virtual

AL TERMINAR

**Título
Profesional
Técnico**

EN EL CAMINO

**Una certificación
por módulo**

MUY PRONTO

Primera promoción con fecha por confirmar.



Aviso importante. Proyecto de Carrera Profesional Técnica de Gestión Comercial, actualmente en proceso regulatorio. No disponible para matrícula. Lo que lees aquí es referencial y puede cambiar durante el proceso de autorización.

Estudia y trabaja desde el primer semestre

No tienes que esperar seis semestres para que la carrera te sirva. Cada módulo termina con una certificación que ya puedes usar para conseguir o mejorar un empleo.

01

¿Para quién es?

Para quien terminó el colegio y quiere una carrera corta con trabajo desde el primer semestre. Y para quien ya vende, muchas veces sin haber estudiado para eso, y quiere el título que respalde su experiencia.

02

Cómo se estudia

Todo es virtual: las clases, las tareas y los proyectos. Trabajas sobre casos de empresas de verdad, tus docentes te corrigen sobre la marcha y practicas antes de aplicarlo en tu trabajo.

03

Qué te llevas

Cada dos semestres cierras un módulo con su propia certificación, así que puedes empezar a trabajar sin esperar a terminar. Al concluir el sexto semestre recibes el Título Profesional Técnico en Gestión Comercial, una vez que la carrera esté autorizada.

DURACIÓN

6 semestres lectivos

Tres módulos de dos semestres cada uno.

MODALIDAD

100 % virtual

Con Experiencia Formativa en Situación Real de Trabajo en los semestres II, IV y VI.

TITULACIÓN

Título Profesional Técnico en Gestión Comercial

Más una certificación de salida al cierre de cada módulo.



Aprendes con casos reales y en equipo, como en el trabajo.

Tres módulos, tres certificaciones, un título

La carrera se divide en tres módulos de dos semestres cada uno. Cada uno cierra con una certificación que acredita lo que ya sabes hacer.

MÓDULO 1 · SEMESTRES I Y II

Asesoría Comercial y Gestión de Ventas

Lo esencial para empezar a vender bien: cómo se comporta el cliente, técnicas de venta, atención por WhatsApp y otros canales, Excel y Power BI para leer tus números.

Certificación de salida del módulo 1

MÓDULO 2 · SEMESTRES III Y IV

Gestión Estratégica de Cartera de Clientes y Cobranzas

Para hacerte cargo de una cartera: negociar y cerrar, evaluar el crédito de un cliente, cobrar, fijar precios que dejen margen y ordenar todo en un CRM.

Certificación de salida del módulo 2

MÓDULO 3 · SEMESTRES V Y VI

Gestión Integral del Negocio Comercial

Para dirigir el área comercial: planificar y controlar, liderar un equipo de ventas, trade marketing, e-commerce, inteligencia artificial aplicada a ventas y finanzas del negocio.

Certificación de salida del módulo 3 + Título Profesional Técnico

Módulo 1 → Módulo 2 → Módulo 3 → Título Profesional Técnico en Gestión Comercial

«No tienes que esperar a terminar la carrera para que te sirva: cada módulo te deja algo que ya puedes poner en tu CV.»

Tu recorrido en seis semestres

Cada semestre revisamos el plan con un comité de empresas para que lo que aprendes aquí sea lo que te van a pedir allá afuera.

I	II	III	IV	V	VI
Módulo 1 Asesoría Comercial y Gestión de Ventas Certificación 1		Módulo 2 Gestión Estratégica de Cartera de Clientes y Cobranzas Certificación 2		Módulo 3 Gestión Integral del Negocio Comercial Certificación 3	

Al cierre del módulo 3 **Título Profesional Técnico en Gestión Comercial**

MÓDULO 1 I SEMESTRE 6 cursos	Arrancas con las bases: cómo funciona un área comercial y cómo te comunicas con un cliente. - Fundamentos de Gestión Comercial - Marketing Omnicanal y Experiencia de Clientes (CX) - Matemática y Estadística para Negocios - Excel y Datos para Ventas - Comunicación Efectiva & Storytelling Persuasivo - Habilidades Profesionales y Gestión del Tiempo
MÓDULO 1 II SEMESTRE 6 cursos · 1 práctica	Empiezas a vender: técnicas, canales y tu primera práctica en una empresa. - Comportamiento del Consumidor & Mapa de Empatía - Gestión de Clientes y Oportunidades - Técnicas de Ventas - Omnicanalidad: WhatsApp, guiones de venta, ventas internas y de campo - Analítica Comercial con Power BI - Inglés para la Comunicación - Experiencia Formativa en Situación Real de Trabajo
MÓDULO 2 III SEMESTRE 6 cursos	Lideras y negocias: investigación de mercado, equipos y cierre de ventas. - Investigación de Mercados Aplicada - Liderazgo de Equipos Comerciales + Coaching de Ventas - Inteligencia Crediticia para los Negocios - Negociación y Cierre de Ventas - Legal Comercial & Protección de Datos - Inglés Comercial I

Semestres IV, V y VI

MÓDULO 2 IV SEMESTRE 6 cursos · 1 práctica	Te haces cargo de una cartera: CRM, precios, objeciones y segunda práctica. ● Gestión de Operaciones Comerciales ● Estrategia de Pricing & Gestión de Rentabilidad ● Gestión Estratégica de Cartera de Clientes ● Experiencia Formativa en Situación Real de Trabajo ● Inteligencia Comercial con CRM ● Cierre Estratégico de Ventas y Manejo de Objeciones ● Inglés Comercial II
MÓDULO 3 V SEMESTRE 6 cursos	Piensas como director comercial: planificación, equipos, trade marketing e IA. ● Planificación & Control Comercial ● Trade Marketing, Logística Comercial y Punto de Venta ● IA aplicada a Ventas ● Dirección Comercial y Gestión de Equipos de Venta ● Growth & Performance Marketing para Ventas ● Ética Profesional
MÓDULO 3 VI SEMESTRE 6 cursos · 1 práctica	Cierras el ciclo: finanzas, cuentas clave, e-commerce y tu proyecto integrador. ● Contabilidad y Finanzas Comerciales ● E-commerce & Marketplaces ● Proyecto Integrador ● Experiencia Formativa en Situación Real de Trabajo ● Account Management & Key Account Strategy ● Emprendimiento & Plan Comercial ● Estrategias de Fidelización

- Ventas y clientes
● Datos y herramientas
● Negocio y gestión
● Habilidades e inglés
- Práctica en situación real de trabajo



La carrera incluye tres cursos de inglés orientados al trabajo comercial y tres prácticas en situación real de trabajo (semestres II, IV y VI). Los colores son una guía de lectura. El plan es referencial y está sujeto a la aprobación de la autoridad educativa.

Lo que hace distinta a esta carrera

EducaNext nació porque en el Perú faltan vendedores bien formados y sobran vendedores que aprendieron a golpes. Esto es lo que hacemos diferente.

01 Nos dedicamos a una sola cosa: ventas

No somos un instituto que enseña de todo. Toda la carrera, desde el primer curso, está pensada para formar gente que vende y dirige ventas, en empresas grandes, pequeñas o en su propio negocio.

02 Aprendes con las herramientas de verdad

Desde el inicio trabajas con un CRM como HubSpot o Salesforce, con Power BI, con LinkedIn Sales Navigator y con asistentes de inteligencia artificial. Las mismas que te vas a encontrar en tu primer trabajo.

03 Las empresas opinan sobre lo que enseñamos

Un comité de empresas revisa el plan de estudios cada semestre. En los dos últimos semestres, los retos que resuelves en clase los ponen empresas reales que buscan crecer en ventas.

04 Aprendes haciendo

Menos teoría, más práctica. Cada curso tiene casos, simulaciones y entregables concretos, con retroalimentación de tus docentes para que corrijas antes de salir a la calle.

METODOLOGÍA NEXT

Cinco principios que están en todos los cursos

Experiencia

Construyes el conocimiento actuando sobre casos prácticos, no solo escuchando.

Contexto real

Los ejercicios salen de situaciones reales del trabajo comercial y digital.

Corrección inmediata

Tus docentes te corrigen sobre la marcha, mientras aprendes.

Riesgo cero

Prácticas en entornos seguros antes de aplicarlo con clientes reales.

Todo conectado

Los cursos se integran en proyectos; nada se aprende aislado.

Lo que vas a saber hacer

Sales con oficio de vendedor y con la mirada de quien puede dirigir un área comercial: sabes leer los números, cuidar a los clientes y hacer crecer un equipo.

- ✓ Atender y asesorar clientes en tienda, en campo, por teléfono o por WhatsApp.
- ✓ Leer tus resultados en Excel, Power BI y un CRM, y decidir con datos.
- ✓ Manejar una cartera de clientes: evaluar crédito, cobrar y mantener la relación.
- ✓ Negociar, responder objeciones y cerrar ventas sin regalar el margen.
- ✓ Planificar las ventas del mes, dirigir un equipo y controlar que se cumpla.
- ✓ Vender en línea y usar inteligencia artificial para prospectar y dar seguimiento.

RESPALDO

Socios de la Cámara de Comercio de Lima y de BNI Perú

Dos redes empresariales que nos conectan con las empresas que contratan vendedores en el Perú.



¿TE INTERESA?

Así funciona mientras la carrera se autoriza

01

Déjanos tus datos

En educanext.edu.pe o por WhatsApp al 908 667 898.

02

Te avisamos primero

Fecha de inicio, costo y requisitos en cuanto la carrera esté autorizada.

03

Empieza a prepararte hoy

Con las clases gratuitas en vivo y los cursos de EducaNext en educanext.edu.pe.

Hablemos

Si quieres que te avisemos cuando abra la primera promoción, o tienes una pregunta sobre la carrera, escríbenos.

WHATSAPP Y TELÉFONO

908 667 898

CORREO

contacto@educanext.edu.pe

WEB

educanext.edu.pe

REDES

@educanextglobal

Instagram · Facebook · LinkedIn · YouTube

SOCIOS DE



Aviso importante. Proyecto de Carrera Profesional Técnica de Gestión Comercial, actualmente en proceso regulatorio. No disponible para matrícula. Lo que lees aquí es referencial y puede cambiar durante el proceso de autorización.