



CENTRO DE
LIDERAZGO
COMERCIAL



PROGRAMA DE ALTO DESEMPEÑO PARA
EJECUTIVOS COMERCIALES

PROGRAMA DE ALTO DESEMPEÑO PARA EJECUTIVOS COMERCIALES

Evoluciona de la ejecución excelente al liderazgo comercial estratégico.

Metodología, criterio y herramientas para cada etapa de tu carrera comercial, diseñados por ejecutivos que dirigieron las organizaciones comerciales más exigentes de la región.



Inicio

17 de
noviembre
2026



Duración

3 niveles
60 horas
en vivo



Modalidad

Online en
tiempo real



Credencial

Certificado
e insignias
verificables

**PROUD
TO BE
SALES**



Centro de Liderazgo Comercial

*Formamos ejecutivos y líderes comerciales
de alto desempeño en Latinoamérica.*

El Centro de Liderazgo Comercial nace con un propósito: profesionalizar la función comercial para que cada ejecutivo entienda, ejecute y lidere su gestión con método, criterio y valores, y que su crecimiento no dependa de la intuición ni del azar.

Combinamos metodologías probadas, experiencia real de mercado y la guía de ejecutivos que han ocupado posiciones estratégicas en organizaciones globales: profesionales que estuvieron en tu posición y tomaron las decisiones que hoy enseñan.

CÓMO TE AYUDAMOS



Método

Un sistema de trabajo que reemplaza la improvisación por decisiones comerciales consistentes.



Herramientas

Herramientas de gestión que aplicas directamente en tu cartera, tus cuentas y tu equipo.

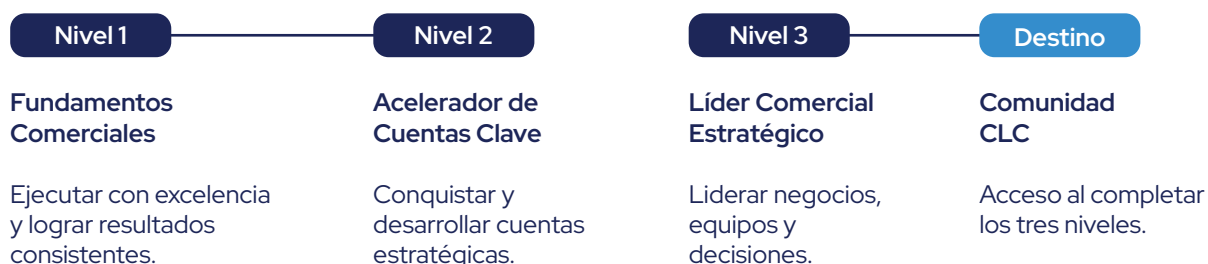


Carrera

Un ruta de 3 niveles, alineada a cada etapa de la carrera comercial y con una credencial verificable en cada etapa.

TU RUTA: TRES NIVELES, UNA CARRERA

Programa completo · 60 horas · 4 Certificaciones



Cada nivel es una certificación independiente. Al completar los tres, recibes la certificación del programa y accedes a la Comunidad CLC.



NUESTRO DIFERENCIAL

Formamos profesionales que destacan no solo por lo que saben hacer, sino por los principios y valores con los que lo hacen. La reputación profesional se construye en cada decisión, cada relación y cada resultado.

Lo que se espera de ti cambia. Tu preparación también debe cambiar.

En más de 25 años liderando equipos comerciales en el Perú y en toda Latinoamérica, hemos comprobado que el éxito de un ejecutivo depende de convertir sus capacidades en resultados, y sus resultados en nuevas oportunidades. A medida que crece tu carrera, crece también lo que se espera de ti: más estrategia, más criterio y más capacidad para dirigir

negocios, liderar equipos y tomar decisiones de mayor impacto.

En cada etapa, la experiencia por sí sola no basta: necesitas un método. Por eso creamos un programa progresivo que eleva tu desempeño en tu rol actual y te prepara para el siguiente nivel.

ES PARA TI SI...



Buscas resultados consistentes y destacar dentro de tu equipo.



Quieres pasar de gestionar relaciones comerciales a construir planes de negocio que tu cliente defienda como propio.



Quieres liderar equipos de alto desempeño e involucrarte en la estrategia comercial del negocio.

AL FINALIZAR EL PROGRAMA:



Aceleras tus resultados comerciales

Cada nivel suma capacidades que convierten tu gestión en crecimiento rentable y sostenible para tu cartera, tus cuentas y tu equipo.



Aceleras el desarrollo de tu carrera

Llegas preparado a cada siguiente posición, con evidencia verificable de lo que sabes hacer y una red que te acompaña.

TU EVOLUCIÓN, NIVEL POR NIVEL:

Nivel 1

Convertir tu experiencia en resultados

Aplicas un método para dominar el lenguaje del negocio, elevar tus conversaciones comerciales y construir relaciones de largo plazo.

Nivel 2

Convertir tus cuentas en crecimiento

Pasas de vender a construir alianzas estratégicas y a desarrollar oportunidades que generan crecimiento sostenible.

Nivel 3

Convertirte en líder del negocio

Diseñas estrategias comerciales, lideras equipos de alto desempeño y decides con visión, datos y criterio.



Tres niveles. Un método.

Cada Nivel es una certificación de 20 horas: 4 módulos que culminan en un caso integrador.

Nivel 1

Fundamentos Comerciales

Para ejecutivos con más de tres años en ventas que buscan convertir su experiencia en un método.

20 H

De ejecutar ventas a gestionar el negocio.

- ✓ Entender el negocio para vender mejor.
- ✓ Desarrollar clientes para hacer crecer la venta.
- ✓ Convertir oportunidades en ventas.
- ✓ Llevar el método a la acción.

Nivel 2

Plan de Negocios como Acelerador de Cuentas Clave

Te prepara para gestionar cuentas o territorios de mayor envergadura.

20 H

De vender a una cuenta a construir con ella un plan de crecimiento conjunto.

- ✓ Convertir tu pipeline en un motor de resultados.
- ✓ Construir un plan de negocio que el cliente quiera firmar y ejecutar.
- ✓ Diseñar el plan que mueve a toda la organización.
- ✓ Demostrar que eres el dueño del negocio.

Nivel 3

Líder Comercial Estratégico

Te equipa con los principios clave para dirigir la operación comercial de tu organización.

20 H

De gestionar la operación comercial a diseñar la estrategia que mueve el negocio.

- ✓ Diseñar la estrategia que define el rumbo comercial.
- ✓ Construir el equipo que entrega resultados consistentes.
- ✓ Decidir con criterio financiero y convencer al más alto nivel.
- ✓ Liderar desafíos comerciales complejos.

ACTIVOS PROFESIONALES QUE QUEDAN CONTIGO

Más que clases: herramientas que llevas a tu trabajo.

Las construyes durante el programa, las validas con tus docentes y las conservas como activos de tu práctica profesional.

Tu portafolio evoluciona de la ejecución comercial a la gestión estratégica de cuentas y al liderazgo integral del negocio.

Nivel 1

Fundamentos Comerciales

Mapa de Oportunidades Comerciales

Dónde está el crecimiento y qué oportunidades merecen tu tiempo.

Plan de Desarrollo de Cartera

Qué clientes priorizar y con qué iniciativas.

Plan de Conversión Comercial

Cómo llevar cada oportunidad al cierre y la cobranza.

Nivel 2

Acelerador de cuentas clave

Reporte de Diagnóstico Comercial y Forecast de Oportunidades

Un pipeline calificado que sustenta tus proyecciones.

Plan de Negocios Conjunto (Joint Business Plan)

El plan de crecimiento que tu cliente firma y ejecuta contigo.

Plan Comercial de Ejecución

Objetivos por canal y territorio, con recursos y seguimiento.

Nivel 3

Líder Comercial Estratégico

Hoja de Ruta Comercial

El rumbo comercial: precio, mezcla, canal y promoción.

Modelo de Organización y Gestión del Equipo Comercial

La calibración de tu equipo para gestionar su desempeño.

P&L de la Función Comercial y Presentación Ejecutiva de Alto Impacto

Decisiones comerciales sustentadas con criterio financiero.



Aprendes haciendo.

Nuestro Modelo de Acompañamiento Progresivo (MAP) convierte el conocimiento en práctica.



Método del caso

Resuelves situaciones reales de gestión comercial y ejercitas tu criterio para decidir.



Acompañamiento progresivo

Docentes con amplia experiencia comercial te guían y retroalimentan, y reducen su apoyo a medida que ganas autonomía.



Seguimiento en plataforma

Una plataforma propia registra tu avance, refuerza lo aprendido y acompaña tu evolución.

60 h

en vivo

3

meses

3

niveles
certificados

9

Activos
profesionales

Aprende de quienes lo hicieron.

Dirigieron equipos, mercados y negocios en organizaciones comerciales de alta exigencia.



Luigi Marín

CLC - CEO | Co-Founder

Conduce CLC con el propósito de elevar el estándar de la función comercial en Latinoamérica. Además cuenta con más de veinte años de trayectoria en consumo masivo, al frente de estrategias comerciales, de marketing, ventas y trade marketing en 11 países de Latinoamérica y el Caribe. Desarrolló su carrera en Procter & Gamble y Mars Wrigley, donde condujo operaciones como Country Manager en Uruguay y Panamá. Además Cuenta con un Máster en Marketing y Ventas por ESADE Business School y estudios en INCAE.



Juan Luis Larrabure

CLC - Presidente de directorio | Co-Founder

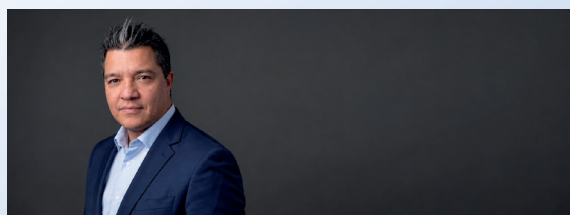
Ejecutivo con más de 25 años de experiencia internacional en dirección comercial, estrategia y negociación. Fue vicepresidente de Ventas de Procter & Gamble para Centroamérica y Sudamérica, donde lideró operaciones comerciales en 13 países. Posteriormente, fue vicepresidente ejecutivo de Ventas, Estrategia y Marketing de RIMAC Seguros. Profesor de Negociación, ha formado a más de 4,000 ejecutivos.



Ximena Labarthe

CLC- Growth Strategy Advisor | Co-Founder

Gerente de Growth de Venta Digital en RIMAC Seguros. Durante más de ocho años ha impulsado la transformación del modelo comercial mediante estrategia, datos, tecnología e inteligencia artificial. En CLC aporta una visión de crecimiento medible y escalable y de cómo desarrollar organizaciones comerciales en un entorno omnicanal.



Pablo García

CLC - Managing partner Centroamérica y Caribe

Cuenta con más de 20 años desarrollando negocios de consumo masivo en Latinoamérica. Fue Country Manager de P&G en Ecuador y Bolivia y, como director de Estrategia Corporativa, definió estrategias de canales, categorías y distribuidores en trece mercados. Como gerente general de Helados La Italiana, aporta la perspectiva de quien diseña la estrategia y responde por el negocio completo.

Los programas de CLC son diseñados por ejecutivos de amplia trayectoria y desarrollados junto a profesores de combinan experiencia y capacidad docente .

Autoridad en la sala

Staff de profesores



Miguel Tumba

Ejecutivo con más de 23 años en Procter & Gamble, donde lideró negocios de consumo masivo y farmacéutico en Perú, Brasil, México, Centroamérica y desde el hub regional de Panamá. Su experiencia abarca ventas, distribución, Go-to-market, canales indirectos, digitalización y desarrollo de capacidades comerciales. Se especializa en convertir la estrategia en ejecución: diseña modelos de llegada al mercado rentables y escalables, transforma negocios complejos y desarrolla alianzas comerciales, con una trayectoria de resultados sostenidos en mercados clave de Latinoamérica. En CLC enseña go-to-market desde la experiencia real, conectando estrategia, capacidades y ejecución para generar crecimiento sostenible.



Mauricio Noriega Suarez

Gerente de Ventas del Grupo AVA y docente de Alta Dirección en CENTRUM y en la Facultad de Gestión y Alta Dirección de la PUCP. Economista y Magíster en Dirección Comercial y Marketing por la Universidad del Pacífico, ha liderado equipos comerciales en Lee Filter (Purolator), Baterías ETNA y Telefónica del Perú, con especialidad en dirección de fuerzas de ventas y gestión de canales. Es miembro de la Sales Management Association. En CLC une el rigor académico con la práctica diaria para enseñar a dirigir equipos de ventas con método y criterio de gestión.



Mariana Olivera

Líder comercial con +18 años de experiencia en categorías de consumo masivo. Desarrolló su carrera corporativa en Procter and Gamble, donde desempeñó roles estratégicos en desarrollo de negocios, gestión comercial y expansión de mercados. Especialista en estrategias comerciales, desarrollo de productos Concept-to-Market, shopper y trade marketing, y gestión de canales de distribución y fuerzas de ventas. Actualmente es fundadora de MOE, empresa enfocada en desarrollar marcas para el canal tradicional mediante la integración de innovación, tecnología y modelos eficientes de distribución y ejecución comercial.



Luis Alberto Jáuregui

Gerente de Ventas del Grupo Vainsa, donde conduce la gestión comercial y el desarrollo estratégico del negocio. En más de veinte años al frente de áreas de ventas y marketing, fue Gerente Comercial en Lumicenter y Matte Perú (Samsung), y ocupó posiciones estratégicas en Oregon Foods y Sigma. Su trayectoria abarca los sectores de construcción y consumo masivo, en empresas nacionales y transnacionales, y se complementa con estudios de Alta Dirección en ESAN y la UPC. En CLC enseña cómo se construye una organización comercial sólida en la realidad de la empresa peruana.



Manuel Berrocal

Ejecutivo comercial con dieciséis años en Procter & Gamble y experiencia en trece mercados de Centroamérica, Sudamérica y el Caribe. Su especialidad es la transformación omnicanal del go-to-market: ha liderado estrategias de ventas, trade marketing y operación de distribuidores en los canales moderno, tradicional, farmacias y eCommerce, y ha formado equipos de alto desempeño en cada uno de ellos. Ha construido y transformado operaciones comerciales desde su origen, con un criterio forjado en el campo. En CLC enseña cómo integrar cada canal en un modelo comercial coherente, para que la ejecución sostenga el crecimiento en todos los frentes.

Tu trayectoria, verificable.

Cuatro credenciales que demuestran lo que sabes hacer, nivel por nivel.

Cada nivel que apruebas se traduce en un certificado emitido y por el Centro de Liderazgo Comercial. Al completar los tres, recibes el certificado general del programa, que acreditan tu formación como Ejecutivo Comercial de Alto Desempeño.



Código único de verificación

Los certificados de CLC llevan un código único que cualquier empleado o reclutador puede consultar en todo momento para verificar tu formación.



Lista para LinkedIn

Incorpórala a tu perfil y a tu CV, y compártela con tu red profesional.



+

1 CERTIFICADO GENERAL DEL PROGRAMA

+

3 CERTIFICADOS. 1 POR NIVEL

UNA CERTIFICACIÓN BASADA EN EVIDENCIA

60%

Evaluación de progreso

Desarrollo guiado de un caso práctico y sus entregables.

40%

Evaluación final

Caso integrador individual que demuestra lo aprendido.

COMUNIDAD CLC

Estamos construyendo la comunidad comercial más potente de Latinoamérica. Y queremos que seas parte de ella.

Al aprobar los tres niveles del Programa de Alto Desempeño para Ejecutivos Comerciales, accedes a la Comunidad CLC con seis meses de membresía sin costo.



Master classes cerradas

Con ejecutivos comerciales de primer nivel, solo para egresados, sobre las decisiones que no se cuentan en público.



Acompañamiento de carrera

Un headhunter especializado en talento comercial te acompaña en tus procesos de selección



Bolsa de trabajo CLC

Posiciones comerciales que las empresas abren directamente en nuestra red.



Entrevistas directas

Con compañías aliadas, para los primeros puestos de cada promoción.



Tu próxima etapa comercial empieza el 3 de noviembre.

Programa	Programa de Alto Desempeño para Ejecutivos Comerciales
Inicio	Martes 17 de noviembre de 2026
Duración	3.5 meses 60 horas
Horario	Martes y jueves, de 7:00 a 9:00 p. m. (hora de Lima)
Modalidad	● Clases online en vivo.

INVERSIÓN

Nivel 1 Fundamentos comerciales 20h **S/.708**

Nivel 2 Plan de Negocios como Acelerador de Cuentas Clave 20h **S/.708**

Nivel 3 Líder Comercial Estratégico 20h **S/.708**

Programa completo 60h **S/.1,593**
~~S/.2,124~~ -25%

Cupos limitados por promoción

INCLUYE

- ✓ 60 horas en vivo con docentes CLC
- ✓ Casos, materiales y acompañamiento docente
- ✓ 9 activos profesionales y 3 casos integradores
- ✓ 3 certificados por nivel y 1 certificado general del programa. Todos con código de verificación
- ✓ 6 meses de membresía en la Comunidad CLC



¿Inscribes a tu equipo? Consulta por los beneficios para empresas.



HABLA CON UN ASESOR DE ADMISIONES

WhatsApp | 923 192 712

**PROUD
TO BE
SALES**

CERTIFICADOS E INSIGNIAS SUJETOS A LA APROBACIÓN DE CADA NIVEL. LA INVERSIÓN NO INCLUYE LA EMISIÓN DE OTROS DOCUMENTOS (CONSTANCIAS DE NOTAS, CONSTANCIA DE PARTICIPACIÓN O MALLAS ACADÉMICAS).

UNA VEZ EFECTUADO EL PAGO DE LA MATRÍCULA, NO SE PODRÁ SOLICITAR LA DEVOLUCIÓN POR ESTE CONCEPTO. EL DICTADO DE CLASES DEL PROGRAMA ACADÉMICO SE INICIARÁ SIEMPRE QUE SE ALCANCE EL NÚMERO MÍNIMO DE ALUMNOS MATRICULADOS ESTABLECIDO POR EL CENTRO DE LIDERAZGO COMERCIAL. INICIADAS LAS CLASES, LA PARTICIPACIÓN ES PERSONAL E INTRANSFERIBLE.