Esgep | Escuela en Gestión de Energía y Petróleo

DIRECCIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL

EN EMPRESAS DE HIDROCARBUROS

CURSO ESPECIALIZADO

INTRODUCCIÓN

La gestión comercial trata de una articulación armónica, integrada y estratégica de todos los elementos de una oferta a los clientes de la industria. Se trata de una disciplina que compatibiliza la generación de valor para los accionistas con la plena atención de las necesidades de los clientes en forma innovadora y eficiente.

OBJETIVO

El objetivo de este curso es introducir a los participantes en los principales conceptos de la comercialización entre organizaciones de la industria de hidrocarburos y a partir de ellos, entender que la práctica empresarial de negocios entre estas organizaciones, no está basada solo en menor precio o en la continua y agresiva reducción de costos y precios.

PERFIL DEL ESTUDIANTE

Profesionales que lideran o gerencian los sectores comerciales de las empresas del sector Hidrocarburos, profesionales que lideran o gerencian grupos de aplicaciones tecnologicas, innovación y estrategias corporativas.

Esgep | Escuela en Gestión de Energía y Petróleo

DOCENTE

ING. PEDRO CHIRA

Ingeniero de petróleo y petroquímica egresado de la Universidad Nacional de Ingeniería. Maestría de administración en la Universidad Federal de Río de Janeiro - COPPEAD. Desde 1997, desempeñó distintos cargos en la empresa de Halliburton, en diferentes países como Venezuela, Argentina, Brasil y Perú. Más de 37 años trabajando en diferentes posiciones de técnicas y administración en la industria del petróleo.

Esgep | Escuela en Gestión de Energía y Petróleo

TEMARIO

SESIÓN 1

INTRODUCCIÓN A LA DIRECCIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL EN EL SECTOR HIDROCARBUROS

- Contextualización y definiciones
- Características
- Entendimiento de valor para el cliente

SESIÓN 2

ESTRATEGIAS COMERCIALES 1: EMPRESAS DE HIDROCARBUROS

- Planeamiento
- Objetivos Organizacionales
- Análisis de Oportunidades en el Mercado

SESIÓN 3

TOMA DE DECISIONES CORPORATIVAS

- Segmentación del sector
- Focalización y posicionamiento en el mercado
- Mix de comercialización

Esgep | Escuela en Gestión de Energía y Petróleo

GESTIÓN DE OFERTAS Y OFERTAS INNOVADORAS

SESIÓN 4

- Cómo formular las ofertas en el sector hidrocarburos
- Caputurar valor en la interacción con los clientes

ESTRATEGIAS COMERCIALES II

SESIÓN 5

- Estrategias para la adquisición de negocios
- Prácticas recomendadas

ENTORNO GLOBAL

SESIÓN 6

- Globalización en el sector Hidrocarburos
- Desafíos en los Negocios Internacionales del sector Hidrocarburos
- Características y tendencias del sector

METODOLOGÍA

- El curso consta de 6 lecciones, con una parte teórica (virtuales) y práctica.
- Las clases se desarrollan en triple modalidad: Virtuales, Transmisión en Vivo y Grabadas.
- Los materiales del curso serán subidos de forma digital a nuestra plataforma educativa.
- El tiempo estimado de dedicación al curso que planteamos es:

- Clases virtuales (Realizadas en 06 fechas)	total 24 horas
- 1 hora de estudio por cada sesión (a través de la plataforma educativa)	total 06 horas
- 6 horas prácticas (caso de estudio / examen)	total 06 horas

36 HORAS LECTIVAS (DE 45 MIN C/U)

Esgep | Escuela en Gestión de Energía y Petróleo

CERTIFICACIÓN

A quienes cumplan con los requisitos exigidos del curso se le otorgará el Certificado del Curso Especializado en Dirección y Gestión Comercial en Empresas de Hidrocarburos emitido por la Escuela ESGEP.

mariaines.tello@esgep.com +51 980 706 499 www.esgep.org