

CURSO ESPECIALIZADO

DIRECCIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL EN EMPRESAS DE HIDROCARBUROS



CLASES GRABADAS Y MATERIALES / ACCESIBLES 24 X 7

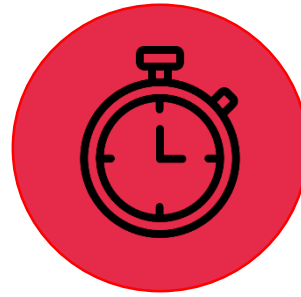
MENTORÍA EN VIVO [2 HORAS]

OBJETIVO DEL CURSO

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 PARTICIPANTE

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



36 HORAS LECTIVAS

El tiempo estimado del curso implica:

- Clases grabadas (total 15 horas).
- 1 hora de estudio por cada sesión (a través de la plataforma educativa), total 05 horas.
- 5 horas prácticas (caso de estudio / examen).





METODOLOGÍA

- El curso consta de **6 clases grabadas (total 15 horas)**, con una parte teórica y práctica.
- **Acceso a los Materiales:** Presentaciones en PDF, artículos técnicos, ejercicios en Excel (en caso corresponda) y resolución de casuística.
- **Plataforma educativa con los materiales digitales y videos de las clases**, que podrán ser visualizados según la disponibilidad de cada participante.
- **Sesión en vivo** (mentoría) de dos horas por un Especialista del sector para responder dudas y consultas, previa coordinación y disponibilidad del Especialista.

CERTIFICACIÓN DIGITAL

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



Esgep

Escuela en Gestión de
Energía y Petróleo

CURSO ESPECIALIZADO EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL EN EMPRESAS DE HIDROCARBUROS

MÓDULO 1

INTRODUCCIÓN A LA DIRECCIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL EN EL SECTOR HIDROCARBUROS

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

MÓDULO 2

ESTRATEGIAS COMERCIALES I: EN EMPRESAS DE HIDROCARBUROS

- Planeamiento
- Objetivos organizacionales
- Análisis de oportunidades en el mercado

MÓDULO 3

TOMA DE DECISIONES CORPORATIVAS

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

MÓDULO 4

GESTIÓN DE OFERTAS Y OFERTAS INNOVADORAS

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

MÓDULO 5

ESTRATEGIAS COMERCIALES II

- Estrategias para la adquisición de negocios
- Prácticas recomendadas

MÓDULO 6

ENTORNO GLOBAL

- Globalización en el sector hidrocarburos
- Desafíos en los negocios internacionales sector hidrocarburos
- Características y tendencias del sector

DOCENTE

PEDRO CHIRA

- Profesional con más de 37 años de experiencia en la industria petrolera, en cargos técnicos y de dirección, gestión y administración.
- 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.

CONOCE MÁS DE NUESTRA ESCUELA



WEB COLOMBIA
colombia.esgep.org



WEB LATINOAMÉRICA
esgep.org

¿POR QUÉ ESPECIALIZARTE EN ESGEP?



Transferimos la experiencia de los docentes en cada clase.



Comparte experiencias especializadas del sector.



Haz crecer tu red de contactos y oportunidades