

Seminario:

Gestión Comercial Estratégica en Proyectos de Vivienda de Interés Social (VIS)(Online)

El mercado de la vivienda de interés social en el Perú se ha consolidado como un segmento estratégico dentro del sector inmobiliario, caracterizado por la participación activa del Estado a través de subsidios y esquemas de financiamiento, así como por una demanda con características particulares, como una limitada capacidad de pago y una alta necesidad de acompañamiento durante el proceso de compra. Este contexto exige una gestión comercial especializada que integre no solo conocimientos de ventas, sino también una comprensión profunda del entorno social, financiero y regulatorio.

En los últimos años, el desarrollo de proyectos VIS ha generado mayores oportunidades para el sector privado, impulsando la necesidad de diseñar estrategias comerciales más eficientes, centradas en el cliente y alineadas con los programas de acceso a la vivienda. Factores como la correcta segmentación del mercado, el diseño de políticas de precios basadas en la capacidad de pago, el uso de herramientas de marketing educativo y la implementación de embudos de venta efectivos se han convertido en elementos clave para mejorar la conversión comercial y asegurar la sostenibilidad de los proyectos.

Este seminario brindará al participante una base conceptual y práctica que le permitirá comprender y aplicar estrategias de gestión comercial en proyectos de vivienda de interés social. A través de herramientas aplicadas y casos reales, el participante podrá analizar las principales variables comerciales, financieras y operativas, optimizando el proceso de ventas y fortaleciendo la toma de decisiones en el desarrollo de proyectos inmobiliarios sociales en el Perú.

TEMARIO:

- **El Mercado de la Vivienda de Interés Social**
 - Qué define un proyecto VIS
 - Marco de subsidios y financiamiento
 - Perfil socioeconómico del cliente
 - Capacidad de pago y demanda efectiva
 - Factores críticos de éxito
- **Planificación Comercial de un Proyecto VIS**
 - Segmentación y definición del público objetivo
 - Análisis de demanda potencial
 - Diseño de estrategia comercial integral
 - Coordinación con entidades financieras
 - Gestión de bases de datos y CRM adaptado
- **Política de Precios y Estrategia de Financiamiento**
 - Modelo de precios escalonados
 - Precio basado en cuota
 - Anclaje de valor
 - Promociones estratégicas
 - Monitoreo de velocidad de ventas



- **Marketing con Propósito en VIS**
 - Marketing educativo
 - Comunicación empática
 - Contenido orientado a subsidios
 - Canales territoriales
 - Activaciones comunitarias
 - Indicadores de rendimiento (ROI en marketing social)

- **Embudo de Ventas Aplicado a VIS**
 - TOFU (Atracción)
 - MOFU (Interés)
 - BOFU (Decisión)
 - Métricas del embudo
 - Conversión por canal
 - Gestión de precalificación

Caso práctico:
Diagnóstico de embudo comercial real.

- **Venta Consultiva y Método E-A-S-E**
 - Construyendo un Equipo Comercial Comprometido
 - Rol del promotor como asesor
 - Manejo de objeciones
 - Psicología del comprador VIS
 - Errores comunes en ventas sociales

Simulación en aula:
Role play de atención comercial.

- **Seguimiento Comercial Estructurado**
 - Protocolo de seguimiento:
 - Canales de seguimiento
 - Plantillas efectivas
 - Recuperación de prospectos

- **Indicadores de Gestión y Evaluación Comercial**
 - KPI clave:
 - Evaluación del equipo comercial
 - Plan de mejora continua

DIRIGIDO A:

El seminario está dirigido a profesionales y estudiantes interesados en desarrollar o fortalecer competencias en la gestión comercial de proyectos de vivienda de interés social.

OBJETIVO GENERAL:

Desarrollar competencias estratégicas y operativas para planificar, ejecutar y optimizar la gestión comercial y el proceso de ventas en proyectos de Vivienda de Interés Social, incrementando la conversión y sostenibilidad del negocio.



OBJETIVOS ESPECIFICOS:

Al finalizar el curso, el participante será capaz de:

1. Analizar el mercado VIS y su marco regulatorio.
2. Diseñar una planificación comercial integral.
3. Estructurar una política de precios basada en capacidad de pago.
4. Implementar estrategias de marketing orientadas a subsidios y financiamiento.
5. Construir y gestionar un embudo de ventas efectivo.
6. Aplicar técnicas de venta consultiva (método E-A-S-E).
7. Diseñar un sistema de seguimiento comercial estructurado.
8. Medir desempeño mediante KPI comerciales.
9. Gestionar equipos comerciales especializados en VIS.

METODOLOGÍA:

- Clases expositivas dinámicas
- Casos reales del mercado
- Talleres prácticos
- Simulaciones comerciales
- Trabajo final aplicado
- Indicadores medibles

Enfoque 70% práctico – 30% conceptual.

MODALIDAD:

Las clases se desarrollarán bajo la modalidad online a tiempo real.

FECHAS Y HORARIO:

- 22, 23 y 24 de septiembre del 2026
- De 7:15 p.m. hasta las 10:45 p.m.

El seminario se desarrollará en 6 sesiones, impartidas en 3 días de clases (cada sesión es de 1.5 horas).

CERTIFICACIÓN:

Al finalizar satisfactoriamente el seminario obtendrá la certificación a nombre de la **Universidad ESAN**

EXPOSITOR: Mg. Francisco Caro

El docente cuenta con más de 30 años de experiencia en el sector público y privado, especializado en mercado inmobiliario, vivienda social y gestión comercial. Es Ingeniero Industrial por la Universidad Nacional de Trujillo, Magíster en Administración por la Universidad ESAN y actualmente cursa un Doctorado en Ciencias Administrativas en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Además, posee estudios de especialización en marketing, dirección estratégica y gestión comercial, incluyendo formación internacional en Harvard University Extension School y la Escuela de Organización Industrial.

A lo largo de su trayectoria, ha ocupado importantes cargos directivos como viceministro de Vivienda y Urbanismo en el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, así como posiciones estratégicas en Fondo MIVIVIENDA S.A., liderando áreas de marketing, mercado y desarrollo de productos. En el sector privado, ha trabajado en gerencias comerciales de empresas inmobiliarias y como consultor para organizaciones nacionales e internacionales vinculadas al desarrollo urbano y vivienda social.

Asimismo, cuenta con amplia experiencia académica como docente en programas de especialización y posgrado relacionados con proyectos inmobiliarios, marketing y gestión comercial, participando en instituciones como SENCICO y la Universidad Privada Antenor Orrego.



INVERSIÓN: S/ 680*

***DESCUENTOS:**

10% de Descuento para Profesionales Colegiados: Colegio de Ingenieros, Colegio de Abogados, Colegio de Arquitectos, entre otros colegios profesionales	S/ 612 por participante
20% de Descuento Corporativo o Grupal del a partir de 3 participantes	S/ 544 por participante
Descuento por Convenio con Empresas e Instituciones (consulte)	
Descuentos para exalumnos y graduados de la Universidad ESAN (consulte)	

Nota:

- Los descuentos indicados en el cuadro precedente no se pueden acumular entre sí. Si cumple con más de un concepto de descuento, se aplica el de mayor porcentaje.

REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN:

Deberá enviar a la dirección amonzon@esan.edu.pe los siguientes documentos:

- Solicitud de Inscripción.
- Carnet de colegiatura (En caso aplicar al descuento por colegiado)
- Copia de DNI por ambos lados.
- Comprobante de depósito en la cuenta de la Universidad ESAN correspondiente al valor total de la inversión o de la matrícula, según la modalidad de pago.

Banco de Crédito - BCP:

- Cuenta Corriente en Soles: 193-1764415-0-72
- Código Interbancario - CCI: 002-193-001764415072-18
- **Ruta para pago por transferencia a través del APP del BCP:** PAGOS SERVICIOS / UNIVERSIDADES / UNIVERSIDAD ESAN / ESAN POSTGRADO VARIOS SOLES / EL IMPORTE Y EL NÚMERO DE SU DNI.

Banco Continental - BBVA:

- Cuenta Corriente en Soles: 0011-0686-01-00011574
- Código Interbancario - CCI: 011-686-000100011574-39

NOTA: si desea cancelar con **tarjeta de crédito** solicite el link de pago a amonzon@esan.edu.pe

INFORMES E INSCRIPCIONES:

Airam Monzón

Celular: 989 065 445

E-mail: amonzon@esan.edu.pe