



**UVM**  
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES®

EDUCACIÓN  
CONTINUA

**DIPLOMADO**  
**FORMACIÓN DE  
VENDEDORES DE  
ALTO RENDIMIENTO**

---

# DIPLOMADO

PRESENCIAL 96 HORAS

## FORMACIÓN DE VENEDORES DE ALTO RENDIMIENTO



### OBJETIVO

Desarrollar en los participantes habilidades y competencias para formar vendedores de alto rendimiento, contando con elementos de actualidad que le permitan reconocer las oportunidades y retos en la organización. Brindar a los participantes herramientas necesarias para lograr ventas efectivas.

### BENEFICIOS

- Conocer las emociones y aprender su impacto en el cliente, con el fin de lograr sus objetivos planteados.
- Aplicar conceptos que generen desarrollo personal logrando en sí mismos un excelente vendedor enfocado en crecer, potencializarse y lograr resultados.
- Podrán ser líderes que formen vendedores y equipos exitosos aplicando conocimientos, herramientas, técnicas y habilidades adquiridas a lo largo del diplomado.

### A QUIEN VA DIRIGIDO

Ejecutivos, Jefes de Departamento, Jefes de Área, Supervisores, Gerentes, Directores de las diferentes áreas de la empresa.

**CONOCE MÁS**

## Módulo 1

### Actitud positiva en ventas.

Desarrollar competencias emocionales en los participantes por medio de conocimientos que integren su autoconocimiento, manejo y motivación emocional, reconociendo la importancia de la inteligencia emocional en sus diferentes actividades profesionales y personales

1. La psicología positiva enfocada a ventas.
2. Tipos de emociones, sentimientos y sensaciones.
3. Conocimiento, regulación y motivación emocional.
4. El poder de la inteligencia emocional.
5. Empoderamiento personal y laboral.

## Módulo 2

### Neurodesprogramación en ventas.

Lograr que los participantes reconozcan sus emociones y pensamientos limitantes para así identificar y superar sus propios obstáculos.

1. Cambiando creencias y pensamientos limitantes.
2. Respuestas emocionales desfavorables a favorables.
3. Integrando la sombra.
4. Rompiendo los bloqueos emocionales.
5. Hábitos improductivos de trabajo.

## Módulo 3

### Desarrollando al vendedor de alto rendimiento.

Fortalecer las competencias y habilidades en los participantes por medio de herramientas que aporten conocimientos estratégicos impulsando su éxito en la organización.

1. Personal Branding.
2. Principales competencias.
3. Conociendo al cliente.
4. Relación entre Eficacia y Eficiencia.
5. El vendedor como generador de valor.

**CONOCE MÁS**

## Módulo 4

### **Neuroselling y Meta-negociación.**

Conocer técnicas específicas de negociación y comunicación persuasiva que permitan a los participantes resolver conflictos con clientes, colaboradores, proveedores y pares. Aprender a crear un vínculo emocional con el cliente generando ventas efectivas.

1. Neurociencia y la biología del comportamiento.
2. Sistema sensorial y el comportamiento.
3. Aspectos de la meta-negociación
4. Comunicación persuasiva.
5. Manejando la negociación y las objeciones.

## Módulo 5

### **La creatividad e innovación como estrategia competitiva.**

Brindar a los participantes conocimientos y herramientas para desarrollar un pensamiento creativo e innovador aplicado en su ámbito profesional.

1. Concepto de creatividad y la actitud creativa.
2. Técnicas y herramientas.
3. ¿Cómo crear un clima de creatividad?
4. El proceso creativo implementado en ventas.
5. De la idea al proyecto innovador.

## Módulo 6

### **Liderazgo positivo.**

Desarrollar en los participantes las competencias necesarias para convertirse en un líder positivo buscando potenciar sus habilidades, así como cualidades de su equipo de trabajo.

1. Líder Vs. Jefe.
2. Perfil de un líder resonante.
3. El Vendedor como líder estratégico en la organización.
4. Desarrollo de competencias en el líder.
5. Liderazgo que consigue resultados.

**CONOCE MÁS**



EDUCACIÓN  
CONTINUA

[universidaduvm.mx](http://universidaduvm.mx)