



DIPLOMADO EN  
STORYTELLING APLICADO  
A LAS VENTAS

EN LÍNEA  
(96 horas)

## Objetivo:

- Aprender habilidades de comunicación y persuasión para conectar emocionalmente con los clientes, haciendo uso del storytelling para aumentar las ventas.

## Dirigido a:

- Profesionales de ventas, marketing y negocios, así como emprendedores y cualquier persona interesada en mejorar sus habilidades de comunicación y ventas mediante el uso del storytelling. También es relevante para líderes de equipo y gerentes que buscan implementar estrategias de ventas más efectivas y emocionalmente resonantes en sus organizaciones.

## Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:
  - **Diploma Digital** con **validez curricular** y **tecnología Blockchain** con código QR y de verificación.

## ¿Por qué UVM?

Tenemos **más de 60 años** de **experiencia académica**, más de **150 programas educativos** y más de **180 programas de excelencia** a nivel nacional.

Adquieres **conocimientos** y **habilidades esenciales** que puedes **aplicar de inmediato** en tu **actividad profesional**.

Los **profesores** que imparten las **Certificaciones y Diplomados** son **expertos reconocidos** en sus campos.

Tienes **flexibilidad educativa** que te permite **estudiar a tu ritmo**, a **cualquier hora** y en **cualquier lugar**.

Los **Diplomados y Certificaciones UVM** enriquecen tu **CV** y te posicionan como **el mejor candidato**.

## Al estudiar el programa podrás:

Mejorar las habilidades para conectar emocionalmente con los clientes.



Aumentar la efectividad de las estrategias de venta.



Lograr un mayor impacto y éxito en los procesos comerciales.



# MÓDULOS

## 01 Introducción al Storytelling

1. ¿Qué es el Storytelling para ventas?
2. Psicología atrás de contar historias
3. Beneficios del Storytelling en el proceso de venta
4. Efectos del Storytelling en la toma de decisiones
5. Ejemplos exitosos del Storytelling en ventas

## 02 Tipos de Historias en Ventas

1. Creando primeras impresiones impactantes: Historias de presentación
2. Historias que estimulan la empatía: conexión emocional
3. Argumentación de ventas a través de la historia
4. Manejo de objeciones con historias efectivas
5. Historias de cierre de venta: genera urgencia y confianza
6. Historias post-venta: fomenta lealtad y recomendación

## 03 Arte y Ciencia de Contar una Buena Historia

1. Elementos de una gran historia
2. Selección de la historia adecuada: público y contexto
3. Estructura de una historia: Introducción, desarrollo y cierre
4. Enganchar: capta la atención desde el inicio
5. Contexto, desafío, conflicto y resolución: narrativa atractiva

## 04 Complementos del Storytelling

1. Conexión a nivel emocional
2. Captar la atención y mantener el interés
3. Creación de una experiencia inmersiva
4. Fusión de los hechos y la narrativa
5. Técnicas de presentación visual para complementar el storytelling

## 05 Habilidades de Comunicación Persuasiva

1. Fundamentos de la comunicación persuasiva
2. Importancia de la escucha activa en ventas
3. Pregunta y profundiza en las necesidades del cliente
4. Adaptación del mensaje a diferentes audiencias
5. Practica la empatía en conversaciones de venta

## 06 Estrategias de implementación del Storytelling en Ventas

1. Evaluación del público objetivo y sus necesidades
2. Desarrollo de narrativa en marca coherente
3. Medición de la efectividad del Storytelling en ventas
4. Casos de estudio: empresas con Storytelling exitoso
5. Elaboración de plan de acción personal aplicando el Storytelling en ventas

# Beneficios de la modalidad

**Clases en vivo con actividades interactivas y casos prácticos.** Puedes interactuar con profesores y otros alumnos para tener una experiencia más enriquecedora.

**Networking.** Tienes la oportunidad de construir una red de contactos profesionales con otras personas que tienen intereses similares o se desempeñan en el mismo ámbito.

**Estudia a tu ritmo.** Consulta todas las sesiones grabadas en el horario que más te convenga.

**Soporte técnico.** Cuentas con atención técnica en todo momento para ayudarte a solucionar cualquier problema que se presente.

**Asesoría y acompañamiento.** Tienes un tutor que te brindará apoyo a través de enlaces en vivo, chat o WhatsApp para resolver cualquier duda.

SÉ PARTE DE LA UVM



@uvmmx



uvm



@uvmmx



uvm.mx