

Educación
CONTINUA

UVM

Diplomado

Ventas

Consultivas

En Línea | 6 meses

Objetivo

- Proveer de una manera estructurada, pragmática y muy directa, conocimientos y herramientas fundamentales del proceso de ventas, desarrollando a su vez, la necesaria actitud y disposición del profesional en ventas.

Todo lo anterior se resume en que los participantes puedan mejorar significativamente su desempeño en este rol tan exigente, concretando resultados de manera más eficiente y eficaz, en función de una debida preparación y estudio.

Este programa esta dirigido a ...

- Personas que tienen como meta mejorar los resultados de su proceso de venta y se desempeñen como ejecutivos, líderes o coordinadores de ventas, o se dediquen al coaching y necesitan ampliar sus conocimientos, actualizarse en metodologías y herramientas de tendencia para la comprensión de los nuevos entornos de negocios del mundo B2B.

Requisitos para tomar el curso

- Reconocer la importancia de la planificación y preparación en la venta (desarrollo de mentalidad estratégica).
- Valorar el uso de herramientas y metodologías para la debida efectividad en el día a día (fortalecimiento / desarrollo de habilidades técnicas en ventas).
- Asimilar que la venta es un proceso y que hay etapas asociadas (manejo de una estructura o sistema de ventas).
- Pensar y actuar de manera estructurada en función de objetivos concretos para cada etapa del proceso de la venta (enfoque en objetivos / capacidad de priorizar).

Este curso incluye:

- Video introductorio
- Cápsulas de aprendizaje
- Actividades (quizzes) de reforzamiento
- Ejercicios prácticos
- Materiales de lectura y ejercicios complementarios
- Sesiones programadas vía zoom con el instructor
- Acceso en dispositivos móviles
- Evaluación
- Diploma

MÓDULOS

01 La propuesta de valor

- Aprende a identificar las necesidades de tus clientes para resaltar el valor que les puede proporcionar lo que vendes: no permitas que tus prácticas de ventas se enfoquen solamente en resaltar las características de tu producto.
- Desarrolla habilidades de ventas centradas en las personas a través de tareas de transferencia que te ayuden a diseñar un pitch efectivo y alinear el valor de tu producto con tu cliente.

- | | | | |
|----|--|----|---|
| 1. | Concepto de valor | 4. | Razones y principios de la segmentación |
| 2. | Beneficios, ventajas y características de mi producto o servicio | 5. | Alineación valor-cliente |
| 3. | Propuesta de valor, elevator pitch y USP | | |

02 El arte y ciencia de la prospección

- Identificar a tu cliente ideal a través de las herramientas que manejas a lo largo de este módulo. Durante cinco semanas, aprenderás a diferenciar entre tus clientes prospectos y potenciales.
- Conocerás los pasos que se siguen a través del embudo de ventas para analizar e identificar mejor a tus clientes. Las prácticas vistas en el módulo te ayudan a enfocar mejor tus esfuerzos de venta en aquellos clientes que cuentan con las características más adecuadas para comprar tu producto. Enfrentarás actividades prácticas que te permiten vivir la experiencia de desarrollar un proyecto real de prospección.

- | | | | |
|----|--|----|--|
| 1. | Mi cliente objetivo | 4. | Generación de leads a partir del o de ventas |
| 2. | Potencial, prospecto y lead: diferencias | 5. | Proceso de calificación y cierre |
| 3. | Técnicas de prospección: tendencias y realidades en la era digital | | |

MÓDULOS

03 Planeación e interacción efectiva con clientes

- Enriquece las interacciones con tus clientes y acelera el cierre de tu venta con las herramientas y metodologías que conocerás en este curso. Advierte la importancia de entender las necesidades, expectativas y deseos de tus clientes, para mejorar la interacción con ellos y alinear mejor el producto a sus necesidades.
- Implementarás técnicas de planeación de interacción con cliente, detección de dolores y toma de decisiones que te ayudan a contar con un conocimiento robusto de tus clientes. Practicarás la interacción efectiva a través de sesiones entre experto y estudiantes, útiles para desarrollar habilidades discursivas y de persuasión de acuerdo con las características de tu cliente.

- | | | | |
|----|--|----|---|
| 1. | Alineación de expectativas: resultados esperados | 6. | Wishlist: reconociendo los deseos y las expectativas |
| 2. | Preguntas clave a realizar y a recibir | 7. | ¿Cómo se toma la decisión? |
| 3. | Debriefing | 8. | Next steps: acuerdos para avanzar en el cierre de venta |
| 4. | Bonding and rapport: generando empatía | | |
| 5. | Doctor's rule: validando el dolor | | |

04 Cierre de ventas e implementación

- Entenderás el proceso de venta a través de una planeación puntual y no como actos improvisados de persuasión. Revisa la importancia de la planeación en el proceso y los pasos a seguir para cerrar una venta de manera efectiva y ordenada.
- Realizarás actividades entre estudiantes y experto que impliquen interacciones con base en un conjunto de pasos ordenados que te ayuden tomar decisiones y desarrollar un cierre de ventas exitoso.

- | | | | |
|----|-----------------------|----|---------------------------|
| 1. | Análisis de decisión | 4. | El valor de los referidos |
| 2. | Propuesta y acuerdos | 5. | Postventa: ¿qué sigue? |
| 3. | Validación y solución | | |

MÓDULOS

05 Negociación exitosa: estrategias y habilidades esenciales I

- Reconocerás las diferentes maneras en que todos negociamos diariamente a nivel personal, con amigos, familia, propietarios, vendedores de autos y empleadores, entre otros. La negociación también es la clave del éxito comercial.

1. ¡Bienvenido a la negociación exitosa!
2. Preparación: planifica tu estrategia de negociación
3. Negociación: usa las tácticas clave para el éxito

06 Negociación exitosa: estrategias y habilidades esenciales II

- Ejecutarás los cuatro pasos necesarios para lograr una negociación exitosa, con una unidad temática para cada uno. Ninguna empresa puede sobrevivir sin contratos rentables. Dentro de una empresa, las habilidades de negociación te conducen a avanzar en tu carrera.

1. Cierre: crea un contrato
2. Cumplimiento y evaluación: el juego final
3. Practica tus habilidades de negociación

PROFESORES

Joaquín Bárcenas

Fundador y CEO de Grupo Exponencial

COLABORACIÓN CON EMPRESAS

- Experiencia en sesiones de coaching a diferentes niveles, como: CEO's, Directores, Gerentes en empresas nacionales e internacionales.
- Consultoría empresarial y ejecutiva dedicada a brindar soluciones en materia de Capital Humano y Comercial a nivel Internacional.

GRADOS ACADÉMICOS

- Cuenta con estudios de licenciatura en Finanzas por la Universidad Tecnológica de México, Mercadotecnia, Estrategia Comercial y Competitiva, Alta Dirección, PNL (Programación Neurolingüística), Tanatología, Ventas consultivas, desarrollo de competencias directivas, etc. por escuelas como el Tecnológico de Monterrey, UNAM, Universidad Iberoamericana, ICAMI entre otras.

Rodolfo Mora

Lic. En Administración de Empresas

GRADOS ACADÉMICOS

- Ingeniero Industrial, Universidad Mariano Gálvez.
- Certificación en Coaching de Equipos de Alto Desempeño. Instituto Tecnológico de Monterrey.
- Certificación de la Gestión de Oficina de Proyectos (PMO), Programa y Portafolios de Proyectos. Instituto Tecnológico de Monterrey.
- Diplomado en Administración de Proyectos. Instituto Tecnológico de Monterrey.

COLABORACIÓN CON EMPRESAS

- 2014 - a la fecha. Gerente nacional de ventas (MÉXICO). FANDELI
- 2006- Marzo 2014 Consultor Especialista en Diseño e Implementación de Modelos de Negocio.
- Project Management.
- Fábrica Nacional de Lija S.A. de C.V 2010-2013 / México.

Guillermo Cárdenas

Lic. En Administración y Negocios Internacionales

GRADOS ACADÉMICOS

- Master en Negocios Internacionales, EAE, Barcelona España. Lic. En Administración y Negocios Internacionales IPADE.
- Coach Internacional por la Universidad Iberoamericana & International Coaching Technologies y Deportivo por el TEC de Monterrey.
- En proceso de Certificación Programa Mental Training, Lars Eric, International Coaching Community.

COLABORACIÓN CON EMPRESAS

- Socio fundador de la firma especializada en Desarrollo Humano Deportivo - Sports Coaching
- World - con presencia en México, Estados Unidos, Centro y Sudamérica.
- - Experiencia profesional de 8 años como Director de Mercadotecnia y Relaciones Públicas en Instituciones
- como: Universidad Panamericana (IPADE) e Instituto Culinario de México.
- - Docente bilingüe en Materias de Liderazgo, Administración y Dirección de Empresas, Orientación Vocacional.

Beneficios de estudiar un diplomado



Temas actualizados y de vanguardia

Con gran capacidad de actualización y reinversión al ser de una duración más corta que otros posgrados, un diplomado te ofrece una capacitación enfocada en temas relevantes y de alta demanda para el mercado laboral.



Capitaliza lo aprendido

El alto enfoque práctico y estratégico de un Diplomado hace que cada módulo sea aplicable desde el primer día 1 en tus actividades profesionales y desarrollo personal.



Mejora tus oportunidades laborales

Enriquece tu CV especializándote y posíciónate como el mejor candidato.



Networking

No solo compartirás salón de clases con buenos compañeros, también con excelentes profesionistas con los que podrás compartir puntos de vista, tips e incluso oportunidades de negocio.



Profesores con más 15 años en experiencia profesional

Toma clases de la mano de expertos en su disciplina con amplia experiencia compartiendo su conocimiento y trabajando en las mejores empresas nacionales e internacionales.



Duración

La duración promedio de un Diplomado o Certificación es de 4 a 6 meses, así podrás aplicar lo aprendido muy rápidamente y seguir creciendo profesionalmente.



Diploma

Todos nuestros Diplomados y Certificaciones tienen validez curricular.



Beneficios de la modalidad en línea

- Cada módulo tiene:
Clases grabadas y clases en vivo + actividades interactivas + Caso Práctico.
Tendrás acceso a infogramas, ligas de acceso a sitios de interés u otros materiales en formato PDF.
- Sesiones grabadas y en tiempo real
Estudia a tu ritmo, puedes consultar todas las sesiones en el horario que más te convenga.
- Contenido siempre disponible:
Podrás consultar y / o descargar el material desde plataforma en cualquier momento del día.
Además, nuestra plataforma es multidispositivo, podrás estudiar en cualquier computadora de escritorio, laptop, tableta o Smartphone.
- Soporte técnico:
El equipo de soporte técnico estará tu disposición en todo momento para ayudarte a resolver cualquier situación.
- Asesoría y acompañamiento:
Cuentas con un tutor a través de la plataforma en enlaces en vivo, chat o Whatsapp a distancia en tiempo real, para resolver tus dudas y dar retroalimentación.
- Entrega de proyectos y evaluación

**Educación
CONTINUA** | **UVM**

uvm.mx