

**Diplomado**

# **Dirección estratégica de ventas**

**MODALIDAD:** AULA VIRTUAL

**DURACIÓN:** 6 MESES

## — **Este programa es para ti si eres ...**

Eres ejecutivo, supervisor, gerente del área comercial (ventas, marketing, etc), o has comenzado tu propio negocio y buscas optimizar tus procesos y cierres de venta.

## — **Objetivo:**

Desarrollar e incrementar las habilidades técnicas necesarias para llevar a cabo, la dirección estratégica de ventas de compañías corporativas o negocios propios.

## — **¿Qué aprenderás?**

- Incrementar ventas totales elevando la tasa de cierre del equipo de ventas.
- A inspirar seguridad y confianza al dirigir el equipo de ventas porque el sistema te permite diagnosticar y liderar efectivamente tu equipo de ventas.
- Acortar el ciclo de ventas, porque se establece y se implementa un sistema que asegura los resultados de forma consistente y sistémica.
- A adquirir las habilidades necesarias para liderar de forma efectiva un equipo de ventas corporativo o bien en la formación de su propio negocio.

## — **Al finalizar:**

Estarás preparado para implementar modelos y estrategias planteados en el diplomado. Desarrollaras habilidades de inteligencia emocional y coaching optimizando los procesos y la interacción con tu equipo manteniendolo motivado y enfocado a resultados.

- Ventas basadas en BVCB's
- El uso del modelo DISC para incrementar la efectividad en ventas.
- Manejo de conflictos e inteligencia emocional.

# TEMARIO

## 01

### Las ventas basadas en BVCB's®

**Objetivo:** desarrollar e incrementar, las habilidades técnicas necesarias básicas para llevar a cabo una venta técnica profesional..

- |    |  |    |                                      |
|----|--|----|--------------------------------------|
| 1. | La evolución de la carrera de ventas.      | 5. | El BVCB's.                           |
| 2. | La P de alivio y las 3 R's.                | 6. | La técnica de boomerang para cerrar. |
| 3. | La matriz de percepción.                   | 7. | La técnica enlistada para cerrar.    |
| 4. | La detección de necesidades y prioridades. |    |                                      |

## 02

### Cierre de ventas basada en el BVCB's

**Objetivo:** El BVCB's® (Beneficio, Ventajas, Características y Beneficios de Valor Agregado) y sus cierres. Desarrollar e incrementar las habilidades técnicas para a través del BVCB's lleve a cabo un cierre estratégico profesional.

- |    |   |                                     |  |
|----|---|-------------------------------------|--|
| 1. | El BVCB®  | d.                                  | Ante la perspectiva del futuro.              |
|    | I. Beneficio.   | e.                                  | El respaldo de un tercero.                   |
|    | II. Ventajas.   | f.                                  | Algo a cambio de nada.                       |
|    | III. Características.                                   | g.                                  | Pedir para recibir.                          |
|    | IV. Beneficio de valor agregado.                        | II. La Fórmula de los cuatro pasos. |  |
|    | V. El método BVCB's.                                    | a.                                  | Cada sesión es una sesión para vender.       |
|    | VI. La técnica enlistada usando BVCB's.                 | b.                                  | Trate de cerrar pronto en cada presentación. |
| 2. | Las escuelas de cierre de ventas.                       | c.                                  | Cierre ante cualquier resistencia.           |
|    | I. Las escuelas de los siete pasos del cierre de ventas | d.                                  | Trate una y otra vez.                        |
|    | a. Más allá de cualquier duda.                          |                                     |  |
|    | b. La preguntita.                                       |                                     |  |
|    | c. Hacer algo.  |                                     |  |

# TEMARIO

## 03

### El uso del modelo DISC para incrementar la efectividad en ventas

**Objetivo:** desarrollar e incrementar las habilidades técnicas para a través del diálogo de comportamiento del cliente en combinación que los beneficios que les interesan a cada uno de los perfiles llevar a cabo un cierre estratégico y profesional. Desarrollar e incrementar las habilidades técnicas para a través del BVCB® (Beneficios, Ventajas, Características y Beneficios de Valor Agregado) y el perfil del DISC llevar a cabo un cierre estratégico profesional.

- |   |  |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cierre de ventas estratégico dependiendo del perfil DISC.             <ol style="list-style-type: none"> <li>I. La matriz del color.</li> <li>II. La matriz del estilo social.</li> <li>III. El perfil DISC.</li> </ol> </li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>IV. El perfil DISC y como hacer match con el BVCB's® y el cierre con generación de valor</li> </ol> |
|---|--|

## 04

### Manejo de conflictos e inteligencia emocional

**Objetivo:** desarrollar e incrementar las habilidades técnicas necesarias para llevar a cabo, la venta técnica profesional enfocada a cierre de ventas de acuerdo a la matriz de estilo social que es modificada con el proceso de aceptación de pérdida, así como el adecuado manejo en la dilución de conflictos mediante la inteligencia emocional y el proceso LIST

- |  |   |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El ciclo de aceptación de pérdida.</li> <li>2. Identificación de cada etapa de proceso de pérdida.</li> <li>3. Superposición de la matriz de estilo social y el ciclo de pérdida.</li> <li>4. Cómo manejar al cliente en la etapa de negociación.</li> <li>5. Cómo manejar al cliente en la etapa de Ira.</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>6. Cómo manejar al cliente en la etapa de pacto.</li> <li>7. Cómo manejar al cliente en la etapa de negociación.</li> <li>8. Cómo manejar al cliente en la etapa de aceptación.</li> <li>9. El proceso LIST y el manejo de conflictos con los clientes.</li> <li>10. El modelo de inteligencia emocional de Daniel Goleman.</li> </ol> |
|--|---|

# TEMARIO

## 05

### Planeación estratégica de la venta

**Objetivo:** conocer, generar y aplicar estrategias y técnicas de ventas a nivel organizacional que le permitan lograr acuerdos que conduzcan al alcance de los objetivos. Conocer y manejar las etapas en la venta utilizando la inteligencia de negocios a nivel organizacional.

1. Generalidades.
  - a. La matriz BCG.
  - b. El ciclo de la vida de los productos.
  - c. Adopción de los productos por los consumidores.
2. Herramientas de la comunicación.
  - a. Etapa cognoscitiva.
  - b. Etapa afectiva.
  - c. Etapa del comportamiento.
3. El Modelo de las Cinco Fuerzas de Porter.
  - a. La rivalidad entre las empresas que compiten.
  - b. La entrada potencial de los nuevos competidores.
  - c. El desarrollo potencial de los productos sustitutos.
  - d. El poder de negociación con los proveedores.
  - e. El poder de negociación con los consumidores.
4. Etapa de la planeación estratégica.
  - a. Etapa de los insumos.
  - b. La etapa de la adecuación.
  - c. La etapa de la decisión.
    - La matriz de la evolución de los factores externos.
    - La matriz del perfil competitivo.
    - La matriz de los factores internos.
    - La matriz de las Amenazas - Oportunidades Debilidades y Fuerzas.
    - La matriz interna y externa.

# TEMARIO

## 06

### Negociación profesional intermedio modelo William Ury

**Objetivo:** conocer y aplicar estrategias y técnicas de negociación avanzada basada en la escuela de William Ury (Método de la escuela de negocios de Harvard) que le permitan lograr acuerdos para negociaciones importantes.

1. El negociador efectivo (habilidades y técnicas dentro de la negociación).
2. Estilos del negociador (estilos sociales y la forma adecuada de negociar fortalezas y debilidades).
3. En la negociación (Qué hacer y que evitar en una negociación).
4. Etapas del proceso de la negociación (Establecer o identificar las diferentes fases de la negociación: Gente, Problema y Propuesta)

## 07

### Negociación avanzada modelo William Ury y escuela de negocios de Harvard

**Objetivo:** conocer y aplicar estrategias y técnicas de negociación avanzada basada en la escuela de William Ury (Método de la escuela de negocios de Harvard) que le permitan lograr acuerdos para negociaciones importantes identificando el RASIC y el DISC.

1. Parámetros Min. Máx. (Establecer cuáles son las variables que van a intervenir dentro de la negociación para satisfacer los objetivos)
2. BATNA'S (Los pequeños obsequios que ayudan a la negociación).
3. La Post- negociación.
4. Los criterios.
5. Las posiciones.
6. Los intereses.
7. Las opciones.
8. Las propuestas.
9. El discurso de la negociación

# TEMARIO

## 08

### Calidad en el liderazgo aplicado a ventas

**Objetivo:** identificar las áreas de oportunidad que los supervisores de todos los niveles tienen para mejorar sus habilidades de liderazgo dependiendo del nivel de madurez y compromiso de los subordinados. Desarrollar prácticas ejemplares de liderazgo, enfocado a influir en sus colaboradores el cumplimiento de las metas organizacionales. Aplicación de una fórmula sistémica de liderazgo enfocado a medir y cumplir los objetivos de liderazgo dentro de la organización.

1. Introducción al liderazgo.
  - a. Definición y características.
  - b. Diferencia entre Líderes y Gerentes.
2. Liderazgo situacional.
3. Inteligencia emocional dominio y competencias.
4. Prácticas ejemplares de liderazgo.
5. Mapas mentales.
6. Directrices del Skit.
7. Fórmula sistémica para el uso de liderazgo.
  - a. Implementación del plan de liderazgo personal.
  - b. Retroalimentación continua.
  - c. Utilizar el calendario.
  - d. Sistema del compañero del liderazgo.
  - e. Establecer y mantener pistas visuales.
  - f. Enseñar a otros.
  - g. Mantener un diario de liderazgo.
  - h. Ensayar mentalmente sus acciones de liderazgo.
  - i. Leer artículos y libros con temas relacionados.



# Beneficios de estudiar un diplomado



## Temas actualizados y de vanguardia

Con gran capacidad de actualización y reinención 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 UVM 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 aula virtual

- **Sesiones en tiempo real**  
Todas las clases son en vivo, así podrás tener una interacción con los profesores y alumnos más dinámica y enriquecedora.
- **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**  
Podrás programar con flexibilidad, enlaces en vivo para sesiones de avance con tus tutores.
- **Diploma virtual**  
Tu salud es nuestra prioridad, es por eso que al finalizar tu diplomado te entregaremos un documento digital con validez y valor curricular.

EDUCACIÓN  
CONTINUA  
UVM

**PREPÁRATE**