



DIPLOMADO

Coaching de Ventas

para las Industrias de la Salud

En Línea | 6 meses

Antecedentes

- La gran mayoría de las empresas considera el coaching de ventas como la actividad de los líderes en el área comercial que más impacto tiene en los resultados. Estudios empíricos comprueban esa afirmación con evidencia científica. A la vez, hace falta una preparación sistemática para los líderes en el área de las ventas en herramientas de coaching. Además, en el caso de las industrias farmacéuticas y de dispositivos médicos hay que considerar las particularidades y complejidades de su proceso de ventas y las características específicas de los diferentes actores en el mercado para garantizar un proceso de coaching eficiente.

Beneficios

- Entender la importancia de ser un “líder-coach” en el área de ventas y cómo por ejemplo reservar tiempo para esta importante actividad en la agenda del gerentes o directivos de hoy a través del manejo eficiente del tiempo.
- Conocer los últimos avances en materia de liderazgo en el área de ventas, específicamente para líderes de venta en las industrias farmacéuticas y de dispositivos médicos, etc.
- Repasar y ampliar el conocimiento sobre las técnicas de ventas que (según la evidencia) funcionan mejor en el contexto específico de las

industrias de la salud. Luego aprenderás cómo usarlas como base de los procesos de coaching, fomentando así comportamientos y hábitos eficientes en la fuerza de ventas.

- Conocer las herramientas de coaching más impactantes (individuales como de equipo) y practicarlas en simulacros realistas dentro del contexto de la industria de la salud.
- Ampliar tu repertorio de herramientas de motivación e incentivación para tus vendedores generando una cultura de excelencia en ventas.
- Brindar herramientas para fomentar la resiliencia y tolerancia a la frustración en tu equipo de ventas creando un ambiente positivo. Aprender cómo dar retroalimentación efectiva que apoye y comprometa a los integrantes de tu equipo.
- Desarrollar el repertorio de técnicas de creatividad para encontrar soluciones innovadoras para los problemas de los clientes y diferenciarse de la competencia.
Conocer instrumentos de pensamiento estratégico y de análisis más allá de lo operativo y del día a día.
- Todo el programa está diseñado para el contexto específico de las industrias de la salud.

Este programa está dirigido a...

- Profesionales en las industrias de la Salud (farmacéutica, biotecnología, dispositivos médicos, etc.) con equipos de venta a su cargo: "gerentes de distrito", "gerentes nacionales de venta", "gerentes de unidad de negocio", "directores comerciales" – que quieren actualizarse y potencializar su impacto en los resultados de sus respectivos equipos de venta
- Vendedores de alto potencial que quieren prepararse para ser gerentes de distrito, gerentes de distrito que aspiran a ser gerentes nacionales, etc. – y a los profesionales que recientemente ascendieron a esos roles
- Todos los líderes en las industrias de salud que quieren ampliar su "caja de herramientas" y ser coaches más impactantes para sus equipos

Al concluir este programa...

- Habrás conocido y practicado herramientas que te apoyarán en el liderazgo y desarrollo de equipos de ventas. Específicamente dominarás técnicas de coaching comprobadas en la vida real para potencializar el desempeño de tu equipo.

MÓDULOS

01 Bases de liderazgo

Conocerás los conceptos de liderazgo más relevantes para el área de ventas y en las industrias de salud. Aprenderás no sólo a través de la teoría sino principalmente a través de ejercicios y simulacros. En este módulo se tratará el liderazgo individual (uno a uno) y también de equipos. Concientizarás tu estilo natural de liderazgo y cómo adaptarlo para tomar en cuenta las variables situacionales. Introducción del concepto del "líder-coach" y sus manifestaciones en la práctica del gerente y directivo en ventas. Concientización y discusión de las condiciones específicas de las industrias de la salud como factores que influyen en el liderazgo.

1. Repaso y sinopsis de conceptos modernos de liderazgo
2. Liderazgo basado en evidencias: superioridad comprobada de estilos específicos
3. Características del liderazgo en el área de ventas
4. Liderazgo en las industrias de la salud – liderar a expertos como "trabajadores del conocimiento"
5. El líder-coach como líder del futuro e ideal para el área de ventas
6. Simulacros de interacción líder-seguidores, feedback y discusión en clase

02 Avances en Técnicas de Ventas

Entenderás las ventajas de usar técnicas de venta sistematizadas y comprobadas empíricamente en vez de estilos individuales basados en preferencias y experiencia personales del vendedor o del líder. Conocerás las técnicas de ventas más avanzadas y evidenciadas con alta relevancia para las industrias de la salud. El aprendizaje será fomentado con simulacros de venta, donde se aprenderá cómo dar feedback/retroalimentación al vendedor por parte del líder.

1. Resumen y sinopsis de técnicas de venta actuales relevantes para las industrias de la salud
2. Los secretos abiertos de la persuasión y de la influencia
3. "Pre-suasión" y venta basado en la relación con el cliente
4. Presencia y marca personal del vendedor
5. Lenguaje que vende – técnicas comprobadas de usar el lenguaje para vender (incluyendo lenguaje corporal)
6. Retórica y argumentación en ventas – lo que funciona y lo que no
7. La importancia de las preguntas más allá del "sondeo"
8. Técnicas de venta basadas en el "story-telling"
9. Características de las diferentes contrapartes ("stakeholders") en las industrias de la salud y cómo adaptar las técnicas de venta
10. Simulacros con retroalimentación inmediata

MÓDULOS

03

Herramientas de Coaching 1: Autoliderazgo

Comprenderás la importancia del autoliderazgo como base de cualquier liderazgo de otros. Se tratarán temas específicos como la reflexión continua, el diálogo interno, la concientización de los propios valores, pero también de los sesgos y estereotipos que usamos, además del darse cuenta de pensamientos limitantes. Luego, se aprenderán técnicas para establecer y cambiar hábitos de gestión del tiempo, manejo de las emociones propias (resiliencia, tolerancia a la frustración), reemplazo de pensamientos limitantes por pensamientos empoderados, etc.

1. Definición y elementos del autoliderazgo
2. Diagnóstico del grado actual del autoliderazgo de los participantes
3. El poder de los hábitos en el aprendizaje y el cambio
4. Autoliderazgo en lo profesional y lo personal
5. Autoliderazgo como aprender a pensar bien
6. Técnicas específicas de autoliderazgo para líderes en ventas

04

Herramientas de Coaching 2: Del coaching de desarrollo al coaching de desempeño

Aprenderás a coachear a otras personas. El enfoque será coaching de desempeño para personal del área de ventas. Aprenderás tanto el coaching para potenciar el talento como coachear un comportamiento con cierto déficit. Conocerás y practicarás técnicas de retroalimentación que motivan en vez de frustrar al interlocutor. Este módulo tendrá un balance de teoría y práctica/simulacro de 30 a 70% respectivamente.

1. Bases de coaching – resumen histórico
2. Coaching en el contexto del liderazgo
3. Herramientas de dar (y recibir) retroalimentación
4. Conversaciones difíciles
5. Manejo del conflicto
6. Simulacros

MÓDULOS

05 Herramientas de Coaching 3: Coaching para inspirar – creatividad y pensamiento estratégico

Al finalizar el módulo podrás utilizar las herramientas de coaching para fomentar la creatividad e inspirar tu equipo a encontrar soluciones fuera de lo común. Se presentará también el concepto del líder como “multiplicador” de su equipo. Pensamiento estratégico y como fomentarlo en el equipo.

1. Concepto de la creatividad
2. Concepto del pensamiento estratégico
3. Herramientas para fomentar la creatividad dentro del equipo
4. El líder como multiplicador de la creatividad
5. Pensamiento estratégico más allá del día a día
6. Herramientas para fomentar el pensamiento estratégico
7. Ejercicios de equipo

06 Yo como coach de mi equipo: Adaptando lo aprendido a mi realidad y contexto profesional.

Resumen de todo el material de los primeros 5 módulos. Desarrollarás un plan personal de coaching para tu equipo y de autoliderazgo. Discusión y mentoring en problemas y retos individuales de los participantes. Simulacros, retroalimentación y discusión en grupo.

1. Resumen y reflexión sobre los módulos 1 a 5
2. Participantes llevarán a la clase sus retos de liderazgo y del desarrollo
3. Simulacros y discusión en clase de los retos individuales de los participantes
4. Cierre del diplomado con proyecto individual del participante (plan de implementación de lo aprendido).

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 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 dudas y dar retroalimentación.
 - Podrás programar con flexibilidad, enlaces en vivo para sesiones de avance con tus tutores.
- **Entrega de Proyectos y Evaluación**

EDUCACIÓN
CONTINUA
UVM

PREPÁRATE