

Certificación Internacional en KAM
Ventas Profesionales
(KEY ACCOUNT MANAGER)

MODALIDAD: EN LÍNEA

DURACIÓN: 7 MESES

Este programa es para ti si...

Eres vendedor, ejecutivos de cuenta, reclutador, capacitador, consultor, líder de equipos de ventas o personal en general interesado en adquirir y desarrollar competencias enfocadas al área comercial o que den soporte al área.

Objetivo:

A través de este programa, tendrás un desarrollo integral, impactando favorablemente en tus interacciones en el ámbito comercial, comprenderás la importancia de orientar tu trabajo al logro de metas, siendo embajador de la cultura de la organización, así como ejercer una figura auténtica e individual en pro del cierre de la venta a través de la creación de hábitos de mejora continua, integridad y excelencia. Soportado por un sistema de competencias vanguardistas.

Al concluir este programa...

- 1.- Obtendrá el Certificado en Ventas Profesionales avalado por la ICCN, con sede en New York.
- 2.- Se entrenará en el uso de herramientas digitales, facilitando el proceso de la venta.
- 4.- Tendrás acompañamiento de especialistas nacionales e internacionales.
- 5.- Serás capaz de operar ventas internacionales y multiculturales.
- 6.- Aplicará lo aprendido en su actividad laboral desde el primer módulo.
- 7.- Desarrollarás un proyecto de aplicación que le permitirá ver un impacto en sus indicadores.

MÓDULOS

01 Identidad del Vendedor

1. Juicios y creencias sobre "ventas".
2. Autoprogramación del vendedor.
3. Rapport (Inicio de la pre-línea).
4. Contexto y contenido.
5. Auto liderazgo.
6. Tipos de conversaciones.
7. Hechos contra Juicios.
8. Ciclo de la acción.
9. Motivar vs Empoderar.

02 Gestión del ciclo de la venta

1. Ciclo de la venta.
2. Prospección.
3. Pre calificación.
4. Calificación.
5. Presentación.
6. Cierre.
7. Cobro de la Venta.
8. Manejo de referidos.
9. Tipos de mercados.

03 Venta técnica

1. Ventajas y Beneficios.
2. Pre cierre.
3. Manejo de Objeciones.
4. Rapport.
5. Manejo de la pre línea.
6. Línea de venta (la estructura de la ejecución del cierre exitoso).
7. Máximos y mínimos.
8. Cierres.

MÓDULOS

04 Uso de las herramientas tecnológicas

1. La venta telefónica.
2. Trabajo vía video conferencia.
3. Uso del e-mail y mensaje escrito.
4. Canales Perceptuales.
5. Efectividad en la transmisión del mensaje.
6. Seguimiento al prospecto.
7. Escucha activa.

05 Estrategias comerciales

1. Planes de trabajo.
2. Embudos de efectividad.
3. Uso de presentaciones.
4. Ayudas visuales.
5. Manejo de los diferentes canales de venta.

06 Ventas consultivas

1. Relaciones públicas y branding personal.
2. Gestión de la relación y la recompra.
3. Venta consultiva: ¿Qué es y sus beneficios?
4. Etapas de la venta consultiva.
5. Factores clave para lograr una venta consultiva. satisfactoria.

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

PREPÁRATE