



DIPLOMADO

Dirección de Ventas

MODALIDAD: EN LÍNEA
DURACIÓN: 6 MESES

Al concluir este programa...

- Estarás preparado para implementar los modelos y estrategias vistos. Además desarrollarás habilidades de inteligencia emocional y coaching optimizando los procesos y la interacción con tu equipo manteniéndolo motivado y enfocado a resultados.
- > Recibirás un Certificado Internacional de **Embizz Foundation**, con tecnología blockchain, personal, de alta seguridad, intransferible, que acredita: la calidad y confiabilidad del modelo educativo online, así como el contenido del programa, preparación de tus profesores, tus actividades de aprendizaje y el resultado de tus evaluaciones.

Aprenderás...

- A identificar buyer personas y oportunidades de negocios en el mercado digital.
- Innovación y estrategias de inbound branding.
- A usar herramientas y prácticas de vanguardia para brand management.
- Planeación y ejecución de procesos de ventas.
- Venta B2B eficaz.
- Desarrollar estrategias y competencias para la venta consultiva.
- A ser coach en ventas y formar un equipo de coaches en ventas.

Este programa es para ti si...

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

MÓDULOS

01 Estrategia, modelos, perspectivas y prácticas del enfoque integral de dirección de ventas.

1. Estrategia de ventas: el nuevo enfoque integral.
2. Relación de la función estratégica de ventas con la cadena de valor.
3. Reconocimiento de la estrategia de marketing y branding del negocio; y generación de inputs y condiciones para la estrategia de ventas.
4. La función de ventas y su desarrollo en la economía del conocimiento.
5. Diferentes modelos de negocios y enfoques de las ventas profesionales.
6. Aspectos éticos, de responsabilidad social y ambiental en la función de ventas.
7. Organización y dirección de la fuerza de ventas.
8. Liderazgo de la fuerza de ventas.

02 Diseño, implementación y gestión del proceso de ventas.

1. Significado e implicaciones de la venta profesional.
2. Definición e implementación de estrategias de ventas.
3. El nuevo modelo poli-etapas del proceso de ventas.
4. Gestión de cuentas y segmentos clave.
5. Tecnologías y sistemas para el apoyo de la función de ventas.
6. Aspectos para considerar en las ventas internacionales.
7. Ecuación valor-coste y las ventajas competitivas en el proceso de ventas.
8. Market sizing, segmentación y posicionamiento para la venta profesional.
9. KPI's del sistema de ventas.

MÓDULOS

03 Las ventas inbound, cómo atraer clientes a través de las nuevas tecnologías y herramientas de ventas y marketing digital.

1. Importancia y tendencias del enfoque de ventas inbound y el futuro de la profesión de ventas.
2. El proceso, funnel y la metodología de las ventas inbound.
3. El playbook de las ventas inbound.
4. Integración y dirección de equipos de ventas inbound.
5. Métricas de inbound sales.
6. Cómo crear insights para la generación de leads.
7. Generación de leads con Social Media.
8. Cómo utilizar Linked-In para inbound selling

04 Estrategias y sistemas B2B influyentes, efectivos y productivos y el desarrollo del enfoque de la venta consultiva poderosa.

1. Modelo de ventas B2B en la era digital.
2. Relaciones comerciales basadas en el valor y beneficio recíproco.
3. Gestión de portafolios de productos, servicios y de clientes corporativos.
4. Descubrimiento y gestión de oportunidades de negocios B2B.
5. Ventajas competitivas y pricing intelligence.
6. El proceso de la venta consultiva
7. Manejo proactivo y productivo de objeciones.
8. Gestión del pipeline de ventas y las relaciones públicas.

MÓDULOS

05 Inteligencia emocional, coaching y negociación para la dirección proactiva y virtuosa de ventas.

1. Resiliencia y otras características importantes a desarrollar en el profesional exitoso de ventas.
2. La importancia y aplicaciones prácticas de la inteligencia emocional para el profesional de ventas.
3. Negociación efectiva en ventas.
4. Presentaciones efectivas de ventas de acuerdo con diferentes estilos de persuasión.
5. Liderazgo, mentoring, coaching y su relación con ventas.
6. Modelo de coaching de negocios aplicado a ventas.
7. Proceso de coaching aplicado en la fuerza de ventas.
8. Autoevaluación del perfil de inteligencia emocional, coaching y negociación.

06 Desarrollo y aceleración de los sistemas de ventas en empresas proactivas de alto potencial de crecimiento.

1. Modelos de aceleración de ventas.
2. Competencias y las 5 características del agente profesional ventas exitoso.
3. Cómo encontrar y reclutar a profesionales exitosos de ventas.
4. La fórmula y el proceso efectivos de sales training.
5. Sistema de métricas para apoyar y fomentar el coaching de ventas.
6. Sistemas de motivación y compensación del equipo de ventas.
7. Tecnologías y sistemas de gestión, control y aceleración de ventas.
8. P&L, presupuestos y ROI de la función de ventas.

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