

Educación  
CONTINUA

UVM

**Diplomado**

**Liderazgo estratégico**

para ventas en tiempos de crisis

MODALIDAD: EN LÍNEA

DURACIÓN: 6 MESES

## Objetivo:

- Desarrollar e incrementar las habilidades técnicas necesarias para llevar a cabo, la gerencia estratégica de ventas de compañías corporativas o negocios propios en la nueva normalidad.

## Justificación:

- Una de las áreas más importantes de las empresas es el área de ventas, sin embargo, actualmente no existen de forma general una formación formal en esta área. La especialización y la diferenciación que se requieren para llevar a cabo la adecuada dirección de ventas en una compañía transnacional o en un negocio propio requieren un sistema que garantice los resultados.

## ¿A quién está dirigido este programa?

- A profesionistas que se encuentren en el área de ventas o bien quieran fundar su propio negocio y establecer un sistema que les garantice la dirección estratégica de forma efectiva de sus negocios.

## Beneficios y logros esperados

- Incremento en ventas totales por contar con una planeación estratégica.
- Seguridad y confianza al dirigir el equipo de ventas porque nuestro sistema de aprendizaje te permite diagnosticar y liderar efectivamente tu equipo de ventas, asegurando cumplir con los objetivos de forma sistemática.
- Acortar el ciclo de ventas, porque se establece y se implementa un sistema que asegura los resultados de forma consistente y sistémica en la nueva normalidad COVID y Post COVID.
- Podrás adquirir, desarrollar e implementar las habilidades necesarias para liderar de forma efectiva un equipo de ventas corporativo o bien en la formación de tu propio negocio.

# TEMARIO

## 01 El relacionamiento efectivo para incrementar la efectividad en el equipo de ventas

Desarrollar e incrementar las habilidades técnicas para través del diagnóstico de comportamiento del cliente en combinación que los beneficios que le interesan a cada uno de los perfiles llevar a cabo un cierre estratégico y profesional.

- |    |   |    |  |
|----|---|----|--|
| 1. | Manejo efectivo del equipo de ventas y el cierre de ventas estratégico dependi endo del perfil DISC | 4. | El perfil DISC   |
| 2. | La matriz de color  | 5. | El perfil DISC y como hacer match con el BVCB® y el cierre con generación de valor |
| 3. | La matriz de estilo social  |    |  |

## 02 Inteligencia Emocional y Dilución de Conflictos aplicado a ventas en una normalidad COVID y post Covid

Desarrollar e incrementar las habilidades técnicas necesarias para llevar a cabo, la venta técnica profesional enfocada al cierre de ventas de acuerdo a la matriz de estilo social que es modificada con el proceso de aceptación de perdida asi comoel adecuado manejo en la dilución de conflictos mediante la inteligencia emocional y el proceso LIST.

- |    |  |     |  |
|----|--|-----|--|
| 1. | El ciclo de aceptación de perdida.                                 | 7.  | Como manejar al cliente en la etapa de negociación.        |
| 2. | Identificación de cada etapa del proceso de perdida.               | 8.  | Cómo manejar al cliente en la etapa de aceptación.         |
| 3. | Superposición de la matriz de estilo social y el ciclo de perdida. | 9.  | El proceso LIST y el manejo de conflictos con los clientes |
| 4. | Como manejar al cliente en etapa de negociación.                   | 10. | El Modelo de Inteligencia Emocional de Daniel Goleman.     |
| 5. | Como manejar al cliente en la etapa de Ira.                        |     |  |
| 6. | Como manejar al cliente en la etapa de pacto.                      |     |  |

# TEMARIO

## 03 Planeación Estratégica de la venta en un ambiente VICCA

- 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.

### Generalidades

1. La matriz BCG
2. El ciclo de vida de los productos
3. Adopción de los productos por los consumidores

### Herramientas de la comunicación.

1. Etapa cognoscitiva.
2. Etapa afectiva.
3. Etapa del comportamiento.

### El Modelo de las Cinco Fuerzas de Porter

1. La rivalidad entre las empresas que compiten.
2. La entrada potencial de los nuevos competidores.
3. El desarrollo potencial de productos sustitutos.

4. El poder de negociación de los proveedores.
5. El poder de negociación de los consumidores.

### Etapas de la Planeación Estratégica.

1. Etapa de los Insumos.
  2. La Etapa de la Adecuación
  3. La Etapa de la Decisión
- La Matriz de Evaluación 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- Externa

# TEMARIO

## 04 La venta en un mundo VICCA (Volátil, Incierto, Caótico, Complejo y Ambiguo)

Conocer y manejar a favor las características del mundo VICCA utilizando diversas herramientas y habilidades de venta estratégica.

1. El mundo VICCA (Volátil, Incierto, Caótico, Complejo y Ambiguo)
2. El cambio del rol del ejecutivo en un mundo VICCA
3. Vender en las redes sin vender
4. El funnel de ventas y la regla de la mano
5. Seleccionando la tribu
6. La razón de negocio disruptiva
7. Entregando valor y contenido a diferentes colores y percepciones utilizando la pirámide ventas
8. Call to action

## 05 Calidad en liderazgo aplicado a ventas en un mundo VICCA

- 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

1. Introducción al Liderazgo
  - a. Definiciones y Características.
  - b. Diferencia entre Lideres y Gerentes.
2. Liderazgo Situacional
3. Inteligencia Emocional Dominio Y Competencias.
4. Practicas Ejemplares de Liderazgo.

# TEMARIO

## 06 Elaboración de la carpeta de ventas

Desarrollaremos una carpeta que te permita liderar a tu equipo de ventas de forma estratégica.

1. Planeación estratégica de mi negocio
2. DISC de mis colaboradores
3. Plan de acción de liderazgo de mis colaboradores
4. Pla complementario en redes de mi negocio

**UVM / PREPÁRATE**

**uvm.mx**