



DIPLOMADO

Coaching de Ventas

para las Industrias de la Salud

En Línea | 6 meses

Objetivo

- El participante aplicará herramientas de coaching enfocado a ventas, que le apoyarán en el liderazgo y desarrollo de equipos de ventas dentro del contexto de las industrias farmacéuticas y de dispositivos médicos (industrias de la salud).

¿A quién va dirigido este curso?

- Profesionales en las industrias de la Salud con equipos de venta a su cargo: "gerentes de distrito", "gerentes nacionales de venta", "gerentes de unidad de negocio", "directores comerciales", que buscan actualizarse y potencializar los resultados 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.

Requisitos

- Experiencia en ventas, y/o en industrias de la salud, cierta experiencia en liderazgo.

Este Diplomado incluye

- Sesión de inicio.
- 6 módulos.
- Actividades y prácticas por módulo.
- 4 sesiones en vivo por módulo.
- Materiales de lectura y ejercicios complementarios
- Acceso en dispositivos móviles
- Evaluaciones
- Diploma

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 Líder Coach como eje de la estrategia comercial

Objetivo: conocer los elementos del coaching y cómo aplicarlos en las estrategias de ventas, a través del planteamiento de objetivos, basados en metas medibles en KPI's que se adecuen al contexto de cualquier empresa.

1. De jefe a líder coach.
2. Conexión y empatía.
3. Competencias clave en el coaching.
4. Implementación del coaching en la estrategia.
5. Manejo del proceso de coaching.
6. Sesión aislada.

02 Identidad y perspectiva comercial

Objetivo: entender los distintos contextos en los que se desenvuelve un vendedor observando la perspectiva con la que actúa, para generar un entorno encaminado a objetivos claros.

1. Resignificando el concepto ventas.
2. Articulación y desarticulación de juicios.
3. Fundamentación y desfundamentación de creencias.
4. Paradigmas culturales.
5. Tipo de conversaciones.
6. Ecología aplicada a la venta.

MÓDULOS

03 Escucha activa

Objetivo: mejorar el entendimiento interpersonal que dé como resultado una comunicación efectiva guiada al cumplimiento de objetivos.

1. ¿Qué es la escucha activa?
2. Condiciones para una escucha activa.
3. La autoescucha.
4. Enfoque único y múltiple.
5. Niveles de escucha.
6. Precepción e interpretación.
7. Escuchando al coachee, transformando al vendedor.

04 El poder de las preguntas

Objetivo: descubrir por sí mismos el mayor número de alternativas que permita contar con información para diversas situaciones y así poder resolverla o mejorarla, profundizando procesos mentales.

1. Impacto y alcance de una pregunta.
2. ¿Qué es una pregunta poderosa?
3. Perspectiva de la pregunta.
4. Conexión de la pregunta con nuestra escucha holística.
5. Características de una pregunta efectiva.
6. Modelos de intervención para el uso en sesión.

MÓDULOS

05

Coaching en los equipos comerciales

Objetivo: integrar el potencial de un grupo de personas convirtiéndolo en un equipo de alto rendimiento en el cual exista multidisciplinariedad para la eficiencia y eficacia en los resultados en conjunto.

- | | | | |
|----|------------------------------|----|---------------------------------|
| 1. | Emociones colectivas. | 4. | Creación de contextos exitosos. |
| 2. | Habilitación de estrategias. | 5. | Bienestar común. |
| 3. | Proceso conversacional. | 6. | Conexión con el equipo. |

06

Feedback y empoderamiento

Objetivo: trabajar de forma efectiva habilitando al vendedor a que genere y proyecte confianza a través de herramientas de ventas en su beneficio, reencuadrando su forma de trabajo.

- | | | | |
|----|-------------------------------|----|---|
| 1. | Feedback sobre el hecho. | 5. | Corporalidad. |
| 2. | Reencuadre. | 6. | Estrategias para habilitar al vendedor. |
| 3. | Anclajes. | | |
| 4. | Emocionalidad en el vendedor. | | |

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