

Educación
CONTINUA

UVM

DIPLOMADO

Gerencia Profesional
de Ventas

En Línea | 6 meses

Este programa es para ti si...

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

Aprenderás...

- Establecer un sistema de dirección efectiva en el área de ventas tanto de una corporación como de un negocio propio.
- A reducir el ciclo de ventas, porque se establecerás un sistema que va a asegurar los resultados de forma consistente y total.
- A conectar con tus clientes para generar ventas efectivas de clase mundial, que te permitirán ser un socio estratégico para lograr de manera eficiente los objetivos del negocio.

Al concluir este programa...

- Estarás preparado para implementar modelos y estrategias planteados en el diplomado mejorando KPI's como cierre de ventas y reconversión. Todo esto basado en el sistema clase mundial BVCB's® (Beneficios, ventajas, características y beneficios de valor agregado).

MÓDULOS

01 Las ventas técnicas profesionales

1. La evolución de la carrera de ventas
2. Las 12 P's
3. Los dos hemisferios en la comunicación en ventas
4. 10 paradigmas básicos para el cambio de chip al dedicarse a las ventas
5. Herramienta de acceso visual
6. La pirámide de ventas
7. Desarrollo de las 12 p's de su producto
8. Plan integral sistémico de ventas

02 Las ventas basadas en BVCB's® (Beneficios, ventajas, características y beneficios de valor agregado)

1. El cliente, el prospecto y la función de vender
2. La P de alivio y las 3 R's
3. La matriz de percepción
4. La detección de necesidades y prioridades
5. Las generaciones y los principales driver's
6. Sistema de argumento de ventas basado en BVCB®
7. Desarrollo de los BVCB's® más importantes de su negocio y su razón de negocio

03 Cierre de Ventas basados en el BVCB's® (Beneficios, ventajas, características y beneficios de valor agregado)

El BVCB®

1. La técnica enlistada usando BVCB's®
2. La técnica de boomerang para cerrar
3. La técnica enlistada para cerrar
4. La nueva escuela de ventas para aplicar cierres de clase mundial
5. Desarrollo de la tabla enlistada de su mercado

MÓDULOS

04 Ventas Consultivas y el manejo del RASIC

1. Introducción
 1. Antes de Vender.
 2. Niveles de Necesidades del cliente
2. Herramientas de la venta a nivel organizacional.
 1. El embudo de ventas.
 2. Base de clientes.
 3. Incrementar las ventas
 4. Ventas Cruzadas.
 5. El manejo del RASIC
 6. La Post- Venta.
 7. Generación del plan de venta incremental y venta cruzada con cada uno de los componentes del RASIC en el mercado al que piensan acudir

05 Negociación

- Introducción
1. Negociación: Definición (De la venta a la Negociación)
- Las investigaciones de Karras
1. La negociación competitiva
 2. La negociación cooperativa según Karras
 3. Las expectativas
 4. El manejo del tiempo
 5. Los anzuelos
- La negociación al estilo Harvard
1. El negociador Efectivo. (Habilidades y Técnicas dentro de la Negociación)
 2. Estilos de Negociador. (Estilos Sociales y la forma adecuada de negociar con cada uno y sus Fortalezas y Debilidades)
 3. Actitudes en la negociación (Que hacer y qué evita en una Negociación)
 4. Etapas del proceso de la negociación. (Establecer e identificar las diferentes Fases de la negociación: Gente, Problema y Propuesta)
 5. BATNA'S (Los pequeños obsequios que ayudan a la negociación)
 6. La Post- negociación
 7. Los criterios
 8. Los posiciones
 9. Los Intereses
 10. Las opciones
 11. Las propuestas
 12. El discurso de la negociación
 13. Elaboración de una hoja de negociación en vida real

MÓDULOS

06 Conclusión y presentación de la carpeta de ventas para su negocio

La carpeta de ventas contendrá los entregables de cada módulo narrándolo como el on boarding de cualquier vendedor para su negocio

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