

Educación
CONTINUA

UVM

DIPLOMADO

Vendedores de Alto Desempeño

para el Sector Industrial

Aula Virtual | 6 meses

Objetivo

- Formar profesionales de las ventas industriales capaces de cumplir con los objetivos trazados por la organización, basado en la venta por valor como diferenciador, conociendo perfectamente a su cliente y sus motivadores, usar los recursos tecnológicos disponibles para acortar el ciclo de la venta.

Aprenderás ...

- Los participantes lograrán comprender la nueva manera de comprar B2B, identificar clientes potenciales y al grupo de toma de decisión activa o pasiva, descubrir motivadores de decisión; presentar una oferta de valor única, aplicar técnicas para manejo de objeciones y de cierre.
- Construir un pipeline robusto y un pronóstico confiable.

Este curso esta dirigido a ...

- Ingenieros de Ventas, Vendedores técnicos, Gerentes, supervisores y líderes de ventas o gerentes de cuentas clave (KAM).

Requisitos para tomar el curso

- Ingeniería a fin a su industria o licenciatura en área económica administrativa.
- Conocimientos básicos de finanzas.
- Uso de ambiente Windows o Mac .
- Carrera técnica industrial o de negocios.
- Internet disponible de al menos 100Mbps por cada 10 participantes.

Este diplomado incluye:

- Video introductorio.
- (TBD) cápsulas de aprendizaje
- (TBD) actividades (quizzes) de reforzamiento
- Video de Cierre
- (TBD) materiales de lectura y ejercicios complementarios
- Acceso en dispositivos móviles
- Evaluación
- Diploma

MÓDULOS

01 Autoconocimiento de tu estilo de comportamiento de venta.

Identificar cómo es tu comportamiento natural como vendedor de acuerdo con los 5 perfiles de comportamiento.

1. Test de habilidad de escucha
2. Role play
3. Los 7 tipos de comportamiento de los vendedores

02 El comprador desafiante y midiendo al potencial cliente.

Conocer los 5 perfiles de comportamiento del comprador desafiante, conocer perfectamente a tu cliente para armar una buena estrategia de venta.

1. 5 perfiles de comportamiento del comprador
2. Conociendo el negocio de mi cliente
3. Como identificar los motivadores de negocio institucionales y personales de mi cliente

03 Logrando la reunión de negocios

Obtener rápidamente reuniones efectivas con los prospectos clave aplicando una metodología basada en la venta por valor.

1. Hoja de conocimiento del segmento y subsegmento (SOS)
2. Hoja de perfil del cliente (Customer profile)
3. Desarrollando el guion para la llamada efectiva (pre-call planning)
4. Role play

MÓDULOS

04 Caminado la milla (Walk a mile)

Apoyar al cliente con sus problemas visibles y ayudar a descubrir los no visibles o potenciales y sus impactos. Así como identificar y/o corroborar al grupo de toma de decisiones y sus motivadores.

1. Mapeo de la toma de decisiones
2. Mapeo de la cadena de aprobación
3. Medir y cuantificar el impacto de la solución y explorar las potenciales soluciones
4. Creación de acuerdos y compromisos mutuos (construyendo el cierre)

05 Demostración poderosa

Demostrar de una manera gráfica, pero compacta los impactos cuantificables y no cuantificables del problema visible u oculto del cliente o prospecto y que esta presentación sea capaz de permear en todos los niveles que participan en la aprobación activa o pasiva de la orden de compra.

1. Las 4 dimensiones de la presentación de una solución previo a la cotización
2. Técnicas para presentar en línea o presencial al grupo de toma de decisiones
3. Ejercicios prácticos basados en sus casos reales y role play

06 El cierre de ventas y manejo de objeciones.

Usar técnicas de cierre basados en compromisos previos y apalancado en la demostración de los impactos cuantificables y no cuantificables, crear la plataforma para replicar un caso de éxito. Usar técnicas para manejar objeciones que se capitalicen en ventas o que te permitan identificar si debes aplazar o declinar.

1. 4 técnicas de cierre poderosas
2. Proceso de manejo de objeciones y role play

MÓDULOS

07 Acortando el ciclo de la venta (LinkedIn Social Selling).

Aprovechamiento de las ventajas del social networking por medio de LinkedIn para lograr citas efectivas, incrementar su red de contactos profesionales en su sector de interés de venta, apoyar al posicionamiento de la marca.

1. Desarrolla tu marca personal
2. Crear contenido
3. Búsqueda de contactos efectivos
4. Como ganar la cita
5. Crear una rutina en LinkedIn sin una cuenta premium

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 aula virtual

- **Sesiones en tiempos real:**

Todas las clases son en vivo, así podrás tener una interacción con los profesores y alumnos más dinámica y enriquecedora.
- **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.
- **Diploma Virtual:**

Al finalizar tu diplomado te entregaremos un documento digital con validez y valor curricular.

**Educación
CONTINUA** | **UVM**

uvm.mx