

Educación
CONTINUA

UVM

Diplomado

Desarrollo
de Vendedores
de Alto Potencial

Aula Virtual | 6 meses

Objetivos

- Desarrollar en los participantes habilidades y competencias para formar vendedores de alto rendimiento, contando con elementos de actualidad que le permitan reconocer las oportunidades y retos en la organización. Brindar a los participantes herramientas necesarias para lograr ventas efectivas.

Este programa esta dirigido a ...

- Ejecutivos y Supervisores del área de ventas con conocimientos de herramientas básicas de ventas, de preferencia con un año mínimo de experiencia.
- Emprendedores que desean mejorar su gestión como vendedores.
- Ejecutivos de mercadotecnia que necesiten, por las características de su actividad profesional, adentrarse en el área de las ventas.

Aprenderás ...

- Conocer las emociones y aprender su impacto en el cliente, con el fin de lograr sus objetivos planteados.
- Aplicar conceptos que generen desarrollo personal logrando en sí mismos un excelente vendedor enfocado en crecer, potencializarse y lograr resultados.
- Ser un líderes que formen vendedores y equipos exitosos aplicando conocimientos, herramientas, técnicas y habilidades adquiridas a lo largo del diplomado

Este curso incluye:

- Materiales de lectura y ejercicios complementarios
- Acceso en dispositivos móviles
- Evaluación Neuropsicológica donde se observarán las siguientes habilidades:
 - Velocidad de pensamiento
 - Capacidad de asimilar información
 - Capacidad para evitar errores
 - Respuesta ante el estrés
 - Respuesta ante la presión
 - Entre otras

MÓDULOS

01 Actitud positiva en ventas

Desarrollar competencias emocionales en los participantes por medio de conocimientos que integren su autoconocimiento, manejo y motivación emocional, reconociendo la importancia de la inteligencia emocional en sus diferentes actividades profesionales y personales.

1. La psicología positiva enfocada a ventas
2. Tipos de emociones, sentimientos y sensaciones
3. Conocimiento, regulación y motivación emocional
4. El poder de la inteligencia emocional
5. Empoderamiento personal y laboral

02 Neurodesprogramación en ventas, rumbo al vendedor de alto rendimiento

Reconocer sus emociones y pensamientos limitantes para así identificar y superar sus propios obstáculos, fortaleciendo sus competencias que impulsen su desarrollo como vendedores de alto rendimiento.

1. Cambiando creencias y pensamientos limitantes
2. Respuestas emocionales desfavorables a favorables
3. Integrando la sombra
4. Rompiendo los bloqueos emocionales
5. Hábitos improductivos de trabajo

MÓDULOS

03 Desarrollando al vendedor de alto rendimiento

Fortalecer las competencias y habilidades en los participantes por medio de herramientas que aporten conocimientos estratégicos impulsando su éxito en la organización.

1. Personal Branding
2. Principales competencias
3. Conociendo al cliente
4. Relación entre Eficacia y Eficiencia
5. El vendedor como generador de valor

04 Neuroselling y Meta negociación

Conocer técnicas específicas de negociación y comunicación persuasiva que permitan a los participantes resolver conflictos con clientes, colaboradores, proveedores y pares. Aprender a crear un vínculo emocional con el cliente generando ventas efectivas.

1. Neurociencia y la biología del comportamiento
2. Sistema sensorial y el comportamiento
3. Aspectos de la meta-negociación
4. Comunicación persuasiva
5. Manejando la negociación y las objeciones

MÓDULOS

05 La creatividad e innovación como estrategia competitiva

Desarrollar un pensamiento creativo e innovador aplicado en su ámbito profesional integrando herramientas de creatividad e innovación.

1. Concepto de creatividad y la actitud creativa
2. Técnicas y herramientas creativas
3. ¿Cómo crear un clima de creatividad?
4. El proceso creativo implementado en ventas
5. De la idea al proyecto innovador

06 Liderazgo positivo

Desarrollar en los participantes las competencias necesarias para convertirse en un líder positivo buscando potenciar sus habilidades así como cualidades de su equipo de trabajo.

1. Líder Vs. Jefe
2. Perfil de un líder resonante
3. El Vendedor como líder estratégico en la organización
4. Desarrollo de competencias en el líder
5. Liderazgo que consigue resultados

PROFESORES

Alberto Ricardo Escamilla Reyes

GRADOS ACADÉMICOS

- Licenciatura en Administración. Instituto Tecnológico Autónomo de México.
- Maestría en Creatividad Aplicada Total. Universidad de Santiago de Compostela, España
- Máster en Ecología Emocional. Instituto de Ecología Emocional, México
- Diplomado en Creatividad Publicitaria. Universidad del Valle de México, San Rafael.
- Diplomado en Administración Internacional. Instituto Tecnológico Autónomo de México

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Impartición de cursos, seminarios y talleres en el Tecnológico Monterrey en la Zona Metropolitana, distintos estados de la República Mexicana, así como en sedes como: Quito, Lima y Santa Cruz, Bolivia.
- Ha sido facilitador en otras universidades tales como: Universidad Anáhuac y Texas A&M University Mexico City Center.

Manuel Borbolla Suarez

GRADOS ACADÉMICOS

- Maestro en Estudios Humanísticos, ITESM (2004-2007).
- Especialista en Psicoterapia Humanista Gestalt. (2011-2013)
- Ingeniero en Electrónica y Comunicaciones, ITESM (1990-1994)
- PNL por la Escuela Ecuatoriana de PNL y Coaching.
- Coaching por ESCO, DO España y SOLCO.
- Impartición de Cursos Presenciales por Conocer Psicología Positiva por TecMilenio.
- Psicología de los Equipos de Alto Rendimiento. FC Barcelona

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Dirección del proyecto de adopción de rutas en el que todo el personal se centró en el punto de venta. Coca Cola (Rica)
- Coordinación del DNC, capacitación y evaluación de los grupos gerencial y directivo. Grupo Industrial Tellería y SOLFI

Elsa Flores Cárdenas

GRADOS ACADÉMICOS

- Master en PNL, CENTER FOR NEURO-LINGUISTIC PROGRAMMING TRAINING
- Master en Ecología Emocional (Instituto de Ecología Emocional en México)
- Entrenamiento de entrenadores con PNL, CENTER FOR NEURO-LINGUISTIC PROGRAMMING TRAINING
- Formación de Facilitadores Virtuales, ESCUELAS EMPRESARIALES EN INTERNET S.C., Santa Rosa California, (EUA)
- Certificado en Coaching Ontológico, CAASE
- Certificado en Coaching de vida con PNL avalado por ICF (International Coaching Federation)

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Facilitadora y Tutora en varios diplomados virtuales para diversas instituciones educativas, asesora de desarrollo de contenidos virtuales, desarrollo de contenidos y diseño de capacitación virtual o presencial, capacitación a distancia y presencial en temas relacionados a: desarrollo de negocios, ventas, servicio al cliente, mercadotecnia y desarrollo de habilidades gerenciales. Algunas tecnologías que ha utilizado a nivel virtual son: Webex, Oracle Right Now y Canvas.

Pedro Prieto de Alba

GRADOS ACADÉMICOS

- Maestría en Pedagogía con especialidad en estrategias didácticas, Universidad Panamericana (Maestrante)
- Licenciatura en Pedagogía – Universidad Panamericana
- Estudios de Ingeniería Industrial – Universidad Autónoma Metropolitana
- Coaching – ACSTH – ICF – Hawakure Leadership & Coaching – 2015 Global

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Consultor Sr. asociado en el Centro de Competitividad Internacional del ITESM
- Director Educación Continua en el Centro de Competitividad Internacional del ITESM Campus Querétaro 2007-2008, encargado de la dirección de educación continua en diseño y desarrollo de programas, comercialización, ventas y aseguramiento de la calidad. Proyectos con líderes académicos. Instrucción. Tutoría.
- Director General. Colegio Newland – Piamonte. Querétaro. 2016 – 2018
- Director General Maple Grove Academy. 2014- 2015. A cargo del colegio con niveles de preescolar, primaria, secundaria y preparatoria. Proceso de transición del cambio de dirección general.

Beneficios de estudiar un curso



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 Curso 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**

uvm.mx