

Educación Continua

TECNOLÓGICO DE MONTERREY



Diplomado

Desarrollo de Vendedores de Alto Potencial



**Tecnológico
de Monterrey**

Objetivo

Obtén conocimiento de vanguardia en el tema de ventas y desarrolla nuevas competencias clave en el ámbito de las ventas. Potencializa tu actitud emprendedora y tus habilidades creativas para mantener y hacer crecer una cartera de clientes leales y de largo plazo. Asimismo, obtén herramientas estratégicas para conducir y persuadir a los clientes y conocer la importancia del *coaching* para alcanzar metas de forma efectiva.

Beneficios del programa:

- Adquirirás los conocimientos y habilidades que se necesitan para vender con mayor éxito en el mercado.
- Podrás hacer crecer tu propio departamento de ventas y contarás con las herramientas para formar un equipo de ventas de alto potencial de éxito.
- Lograrás desarrollar tu habilidad de emprendimiento para tener más pasión en tus proyectos, asumir riesgos y tener mayor tolerancia a los fracasos.
- Valorarás la creatividad como una habilidad clave para desarrollar nuevas formas para vender, atraer al cliente y cerrar ventas con mayores posibilidades.
- Aprenderás a conducir al cliente a través de un lenguaje claro, directo y enfático que logre la persuasión efectiva y deseada.
- Serás capaz de aplicar el *selfcoaching* y *coaching* para realizar estrategias y acciones efectivas en las ventas.
- Conocerás el mundo de las emociones y aprenderás cómo llegar a ellas a través del cliente, con el fin de lograr tus objetivos planteados.
- Aplicarás conceptos de desarrollo personal que harán de ti un excelente vendedor con ánimo de crecer, potencializarte y lograr resultados más allá de los esperados.
- Facilitarás la formación de vendedores y equipos exitosos al aplicar los conocimientos, herramientas, técnicas y habilidades aprendidas a lo largo de la certificación.

Dirigido a:

Directores de ventas, empresarios y vendedores de cualquier nivel.

Contenido del programa

El Diplomado en Desarrollo de Vendedores de Alto Potencial consta de **seis módulos**, que suman **112 horas** de estudio en total.

Módulo 1. Actitud Emprendedora en las Ventas

(16 horas)

- Introducción a las ventas
 - El proceso de las ventas
 - La actitud emprendedora y su importancia en las ventas
 - El perfil del emprendedor
 - Desarrollo de vendedores con visión emprendedora
 - Los emprendedores exitosos: casos y ejemplos
 - Casos de empresas emprendedoras
 - Dinámicas y actividades con enfoque al emprendimiento
-

Módulo 2. La Creatividad para Vender de Manera Efectiva

(24 horas)

- Cambio de paradigmas
 - La creatividad como camino hacia el éxito
 - La creatividad: una habilidad a desarrollar y potenciar
 - El proceso creativo
 - Importancia de la creatividad en las ventas
 - Kit de herramientas creativas para ventas efectivas
 - Ejercicios, dinámicas y aplicaciones creativas para las ventas
-

Módulo 3. Neuroventas y PNL

(24 horas)

- El cerebro y sus áreas más relevantes
- Introducción a la PNL (Programación Neurolingüística)
- Importancia de la PNL en las ventas
- *Rapport* y empatía
- El lenguaje como conducción para persuadir y convencer
- Técnicas de conducción y lenguaje
- Herramientas y técnicas de la PNL en las ventas
- Conceptos generales del *neuromarketing* y su importancia para las ventas

Módulo 4. La Venta Emocional

(16 horas)

- Las emociones y su definición
 - Tipos de emociones
 - El arte de la seducción en las ventas
 - El concepto de *emotional marketing*; la venta emocional y su impacto
 - Cómo enganchar al cliente a través de emociones
 - Herramientas de *emotional selling* aplicado a las ventas
 - Actividades, ejercicios y dinámicas prácticas
-

Módulo 5. Coaching Aplicado a las Ventas

(16 horas)

- Introducción al *coaching*
 - Principales aspectos de un *coach*
 - Los beneficios de aplicar *coaching* en las ventas
 - Los principios para ser un *coach* de ventas efectivo
 - *Selfcoaching*
 - Hacia un modelo de *coaching* para ventas
 - Estrategias, técnicas y herramientas de *coaching*
 - Ejercicio, dinámicas y actividades
-

Módulo 6. Motivación para el Vendedor de Éxito

(16 horas)

- Los tipos de inteligencia
- La inteligencia emocional y su relación con las ventas
- Control y manejo del estrés en las ventas
- La psicología positiva y su enfoque en las ventas
- Pensamiento positivo para vender con más éxito
- El concepto de felicidad para una mayor plenitud en la vida
- Kit de aspectos motivacionales para el mejor vendedor
- Actividades, dinámicas y aplicaciones a las ventas

Permítenos asesorar tu trayectoria profesional, será un gusto atenderte personalmente.