Educación Continua

TECNOLÓGICO DE MONTERREY

Seminario

Design Thinking para Ejecutivos de Ventas

Tecnológico de Monterrey

Objetivo

Aprende a llevar a cabo el proceso de innovación con enfoque a resultados específicos para el ámbito de las ventas, logrando una adaptación a los retos del mercado.

Beneficios del programa:

- Incrementar el potencial creativo del participante.
- Aumentar la competencia de innovación enfocado en ventas.
- Impulsar la productividad y valor del negocio a través de innovaciones que logren generar resultados efectivos.
- Generar un ambiente idóneo que favorezca la innovación.

Dirigido a:

Ejecutivos, gerentes o personas interesadas en desarrollar sus habilidades en ventas.

Contenido del programa

Seminario de **4 módulos** que suma **40 horas** de estudio en total.

Módulo 1. Introducción a la creatividad e innovación en ventas

(10 horas)

1. Cambio de paradigmas
2. La creatividad como fuente de inspiración para el ejecutivo de ventas
3. La innovación empresarial: características, importancia y proceso

Módulo 2. Técnicas para la innovación aplicadas al ejecutivo de ventas

(10 horas)

1. Lluvia de ideas enfocada a la innovación
2. Asociación de ideas
3. Solución de problemas con mentalidad abierta
4. Diagrama de la Flor de Loto
5. Retos de innovación para planificación, estrategia, toma de decisiones y solución de problemas en ventas

Módulo 3. *Design Thinking* e innovación

(10 horas)

1. ¿Qué es el *Design Thinking*?
2. Los pasos estratégicos
3. Aplicación a la innovación en ventas
4. Plan de acción e implementación

Módulo 4. Liderazgo para la innovación

(10 horas)

1. Importancia de ser ejecutivos de ventas innovadores
2. Motivación a los equipos de trabajo
3. El entorno que favorece la innovación y la gestión de la energía emocional
4. Motivación al éxito
5. Cierre y conclusiones

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