

Educación Continua

TECNOLÓGICO DE MONTERREY



Diplomado

Dirección Estratégica de Ventas

Modalidad en línea



**Tecnológico
de Monterrey**

Objetivo

Formula estrategias de venta que logren efficientar la gestión de la Gerencia o Dirección de Ventas a través de una visión actualizada de la realidad en el contexto comercial y de mercado. Aplica herramientas eficaces para el desarrollo personal y del personal a tu cargo. Diseña estrategias de administración del equipo de ventas con impacto en el desempeño comercial.

Beneficios del programa:

- Realizarás procesos de planeación, presentación, negociación y cierre de ventas por medio del análisis del cliente, la demostración efectiva del producto o servicio, la aplicación de diversas estrategias de comunicación y debilitación de objeciones, así como la puntualización de acuerdos y servicios de posventa, con el fin de desarrollar relaciones duraderas con los clientes que promuevan el óptimo proceso de comercialización del negocio.
- Adquirirás nuevos conocimientos que permitan realizar presentaciones más exitosas, facilitar el cierre de ventas y entablar relaciones comerciales a largo plazo con los clientes debido a los cambios continuos que se presentan en los mercados y en el comportamiento del consumidor.

Dirigido a:

Gerentes, profesionales y demás personas interesadas en obtener los conocimientos estratégicos para la gestión de la dirección de ventas de una organización.

Contenido del programa

El Diplomado en Dirección Estratégica de Ventas consta de **nueve módulos**, que suman **134 horas** de estudio en total.

Módulo 1. Diagnóstico del Ambiente de Negocios en el Contexto de la Globalización

(16 horas)

- Análisis del ciclo económico
 - Análisis de las variables microeconómicas básicas en relación con las ventas
 - Análisis de las variables microeconómicas internacionales en relación con las ventas
 - Análisis de la demanda y oferta
 - Sensibilidad de la demanda y estructuras de mercado
 - Proyecto integrador T1
-

Módulo 2. Planeación y Elaboración de Pronóstico de Ventas

(16 horas)

- Planeación estratégica comercial
 - Pronósticos financieros punto de equilibrio
 - Estimación de los pronósticos financiero y de mercado
 - Determinación de los pronósticos histórico y de causa-efecto
 - Estrategias para diseñar el plan comercial
 - Determinación, control y evaluación de presupuesto de ventas
 - Proyecto integrador T2
-

Módulo 3. Nuevas Estructuras Organizacionales en Ventas

(16 horas)

- Estructuras tradicionales en ventas
- Nuevas estructuras: cultura y rentabilidad
- El desafío del liderazgo
- Proyecto integrador T3

Módulo 4. Optimización de Recursos Logísticos

(16 horas)

- Distribución comercial
 - Evaluación del territorio y cálculo de ruteo
 - Asignación de número de vendedores por zona
 - Herramientas y controles (PONCO)
 - Proyecto integrador T4
-

Módulo 5. Desarrollo, Dirección y Motivación de la Fuerza de Ventas

(16 horas)

- Introducción: identificación de tipos de clientes
 - Reclutamiento y selección de la fuerza de ventas
 - Entorno y motivación del área de ventas
 - Trabajo en equipo y sinergia para el servicio
 - Creatividad e innovación disruptiva
 - Proyecto integrador T5
-

Módulo 6. Liderazgo de Equipos

(16 horas)

- La cabeza comercial en su rol de manager o de vendedor
 - Valuación de la fuerza de ventas
 - Sistemas de pagos e incentivos
 - Métodos de evaluación y despido
 - *Empowerment*
 - *Coaching* gerencial y el factor humano
 - Liderazgo
 - Proyecto integrador T6
-

Módulo 7. Administración de Relaciones con Clientes y Calidad en el Servicio

(16 horas)

- La orientación al mercado y sus implicaciones
- Valor del cliente para la empresa
- Desarrollando/creando valor para el cliente
- Administración de relaciones con clientes, creando/generando un CRM
- Servicio al cliente y calidad en el servicio
- Proyecto integrador T7

Módulo 8. Finanzas Aplicadas a Ventas

(16 horas)

- La planeación financiera en las ventas: identificación de las variables financieras que afectan los procesos comerciales
 - Generación de valor financiero en las empresas
 - El estado de resultados orientado a la administración comercial profesional
 - Compensación de la fuerza de ventas y flujo de efectivo
 - Rentabilidad del mercado y *Balanced ScoreCard*
 - Proyecto integrador T8
-

Módulo 9. Acreditación del Diplomado

(6 horas)

- Proyecto final

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