

# Educación Continua

TECNOLÓGICO DE MONTERREY



## Seminario

# Ventas Profesionales

---

## **Objetivo**

Obtén herramientas que te permitan profesionalizar tu desempeño en el área de ventas utilizando herramientas de comunicación verbal y no verbal, así como de mercadotecnia, análisis de datos, identificación de necesidades, argumentación y negociación.

## **Beneficios del programa:**

- Obtendrás conocimientos aplicados al contexto real, sustentados en conceptos de mercadotecnia, ventas y comunicación que te permitirán enriquecer la práctica del proceso de ventas.
- Profesionalizarás los esfuerzos del área de ventas creando estrategias bien cimentadas a través de análisis y planes estructurados que darán guía a la ejecución de tácticas.
- Mejorarás la imagen y percepción que los clientes tienen sobre el personal de ventas y en consecuencia sobre la compañía que representas.
- Generarás, mantendrás y fortalecerás una estrecha relación con clientes, atrayendo así otros nuevos al mismo tiempo que generas lealtad a la marca o empresa.

## **Dirigido a:**

Licenciados en administración de empresas, mercadotecnia, publicidad, relaciones públicas o ciencias de la comunicación e ingenieros industriales.

## Contenido del programa

El Seminario en Ventas Profesionales consta de **cuatro módulos**, que suman **40 horas** de estudio en total.

### Módulo 1. La Comunicación como Eje de las Relaciones

(10 horas)

- La primera impresión
  - Cómo establecer *rapport*
  - La escucha activa
  - Retroalimentación efectiva
  - Comunicación no verbal
- 

### Módulo 2. Targeting y Segmentación

(10 horas)

- Proceso para la segmentación del mercado
  - Variables para la segmentación
  - Nuevas tendencias/nuevos *targets*
  - Análisis del mercado
  - Análisis de la competencia
  - Plan de acción
- 

### Módulo 3. Posicionamiento y Branding

(10 horas)

- Pirámide de necesidades de Maslow
  - Puntos de paridad y diferencia
  - Estrategias de diferenciación
  - Ciclo de vida del producto
  - Mensajes efectivos
  - Seleccionar y comunicar la ventaja competitiva
- 

### Módulo 4. Planeación Estratégica de las Ventas

(10 horas)

- PNL en ventas
- Presentación personal
- Clínica de entrevista: detección de necesidades, preguntas y respuestas y establecimiento de compromisos
- Manejo de objeciones y negociación
- Seguimiento

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