



Diplomado

Desarrollo de Habilidades para Gerentes y Ejecutivos de Ventas

Objetivo

Capacítate para enfrentar los retos de comunicación y persuasión del demandante y competitivo mercado actual; desarrolla habilidades para negociar, analizar problemas y darles solución a los mismos.

Beneficios del programa:

- Aprenderás todos los elementos para lograr una venta exitosa: técnica, comunicación, manejo de información, negociación, prospectación, objeción y cierre.
- Manejarás los conceptos relacionados con la forma de sorprender y despertar las emociones del prospecto o cliente.
- Llevarás a cabo una profunda reflexión acerca de lo que significa la fuerza de una marca personal y los beneficios que ésta arroja al vendedor.
- Analizarás el enfoque de las ventas y su relación con las demás áreas de una empresa. Adicionalmente, aprenderás cómo un vendedor puede interrelacionarse con cada una de las áreas para así lograr el éxito deseado.

Dirigido a:

Profesionistas cuyo trabajo sea en forma preponderante en el campo ejecutivo de ventas y/o que estén siendo capacitados para cubrir puestos gerenciales de ventas, ejecutivos de *telemarketing* con posibilidades de desempeñarse como vendedores en el campo y ejecutivos de mercadotecnia que necesiten, por las características de su actividad profesional, adentrarse en el área de las ventas.

Contenido del programa

El Diplomado en Desarrollo de Habilidades para Gerentes y Ejecutivos de Ventas consta de **seis módulos**, que suman **96 horas** de estudio en total.

Módulo 1. Técnicas y Prácticas de Venta

(16 horas)

- Conocimiento del mercado
 - Conocimiento de nuestros clientes
 - Análisis de las empresas orientadas al servicio
 - Beneficios de la venta y trascendencia del vendedor
 - Temores a los que se enfrenta el vendedor profesional
 - Bloqueadores de la venta
 - Valores y cualidades del vendedor profesional
 - Conducta del vendedor profesional frente al medio ambiente
 - Análisis de la conducta del consumidor
 - Manejo de información
 - Técnicas de comunicación
 - Técnicas de prospección
 - Técnicas de planificación
 - Técnicas para manejar la objeción
 - Técnicas de cierre
 - Técnicas de conceptualización de la venta
 - Dinámicas de grupo
-

Módulo 2. La “Marca Personal” del Vendedor

(16 horas)

- Entendiendo las expectativas del cliente
 - El concepto de la marca personal en ventas
 - La creación de una marca personal en el vendedor
 - La venta basada en emociones
 - La posventa
 - Dimensionamiento de un servicio de trascendencia
 - Ventas rentables
 - Ventas de largo plazo
 - Ventas virales
 - Ventas consultivas
 - Ventas bajo presión
 - Ventas con visión
 - Análisis de casos
-

Módulo 3. Comunicación en Ventas y Manejo Asertivo del Mensaje

(16 horas)

- Técnicas de presentación personal
 - Análisis del lenguaje oral y corporal
 - Técnicas de lectura transmitiendo un mensaje al auditorio
 - Construcción de apoyos visuales para hacer una presentación
 - Contingencias en la presentación (improvisación)
 - Junta de trabajo
 - Preparación de la presentación utilizando el esquema de mapas mentales
 - Técnicas de lectura resumida
 - Técnicas de apoyo para transmitir un mensaje
 - Presentación de tema con apoyos visuales
 - Técnicas de preparación de la presentación para motivar a terceros
 - Estructura de la presentación en síntesis
-

Módulo 4. Negociación en Ventas

(16 horas)

- La naturaleza del proceso de negociación, interdependencia y conflicto
- Variables que intervienen en la negociación de la venta
- Temores a los que se enfrenta el negociador profesional en ventas
- Perfil, cualidades y actitudes del negociador profesional en ventas
- Modelos de negociación y su aplicación en ventas
- El riesgo, la incertidumbre y la certeza: factores clave de la negociación en ventas
- Manejo de paradigmas y adaptación al cambio en ventas
- La planeación del proceso de negociación y su preparación en la venta
- Las estrategias y tácticas de negociación en ventas
- Ética y negociación: los valores de la empresa y de la persona

Módulo 5. Motivación, Logro y Autodesempeño en Ventas

(16 horas)

- Concepto y significado de la motivación
 - Construyendo la visión del vendedor
 - Las escalas de valores: su diseño personal e implementación
 - El vendedor emprendedor
 - Innovación, audacia y riesgo en el vendedor
 - Manejo de la adversidad en ventas
 - Manejo del estrés y sus efectos adversos
 - Compromisos, responsabilidades y construcción de acuerdos
 - El logro y el “ser capaz” como elementos motivacionales
 - Ética en ventas
-

Módulo 6. Consideraciones Prácticas al Plan de Vida del Vendedor

(16 horas)

- Plan de vida
- Objetivos y metas de vida
- Los “cómos” y los “cuándos” en el plan de vida del vendedor
- Planeación de carrera, con visión de crecimiento
- Distintos roles sociales que desempeña el vendedor y sus interdependencias
- Desarrollo laboral
- Cualidades laborales
- Atributos laborales
- Plan de liderazgo
- Plan de formación
- El entorno familiar, laboral, social y académico del vendedor
- Plan de desarrollo integral de la persona
- Conclusiones
- Casos prácticos

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