

Diplomado en

Estrategias Avanzadas para las Ventas y Gestión Comercial



EL PROGRAMA

Estemos conscientes de ello o no , todos somos vendedores en algún sentido. Vendemos conceptos, objetos, servicios y hasta a nosotros mismos en la construcción de nuestra marca personal . El Diplomado en Estrategias Avanzadas para las Ventas y Gestión Comercial es un programa de formación continua que agrega valor a los profesionales de todas las áreas clave dentro de las empresas, organizaciones, ONG's y gobiernos que desean dominar las técnicas de ventas más recientes y efectivas utilizadas por los mejores vendedores en el mundo.

¿QUÉ OBTENDRÁS DE ESTE DIPLOMADO?

Al finalizar el Diplomado en Estrategias Avanzadas para las Ventas y Gestión Comercial, los participantes habrán desarrollado y adquirido las más efectivas prácticas y técnicas para ser los mejores vendedores dentro de sus industrias y actividad económica , además de aprender el arte y ciencia de la administración eficaz de una fuerza de ventas que, en definitiva, requiere de un conocimiento avanzado de cómo funciona en realidad el cerebro humano y que es realmente los que nos motiva a la acción.

¿QUIÉN SE BENEFICIARÁ DEL DIPLOMADO?

El Diplomado en Técnicas Avanzadas de Ventas está dirigido a vendedores de todas las industrias, empresarios, vendedores, gerentes e individuos de todos los sectores económicos que desean aprender las estrategias más efectivas para mejorar dramáticamente su rendimiento de ventas, realizar propuestas más persuasivas, y mejorar sus competencias al acceder a puestos directivos.



Este diplomado corresponde con el curso MAR4403: Sales and Sales Management (En español: Ventas y manejo de ventas)

MODALIDAD

Modalidad: Presencial sabatina

Duración: 4 semanas

Requisitos: No se requiere formación o experiencia específica



CONTENIDO:

1. Los Secretos de la Venta

- "Vender es humano"
- La actitud consigue más que la aptitud
- El auto imagen
- ¿Qué nos impide vender?
- Cómo desarrollar nuestra autoestima

2. Persuasión Técnicas de Neuro-ventas

- El modelo de los tres cerebros en neuro-ventas
- Alivia su "dolor"
- Ley de la reciprocidad
- Principio de escasez
- Principio de compromiso y consistencia
- Prueba social
- "Liking"
- Autoridad

3. Pensamiento Estratégico y Planificación

- El modelo de año de 12 semanas
- Valores y visión
- La misión
- Las mejores prácticas que conducen al éxito
- Análisis de la empresa

- Investigación del mercado
- Incrementar el retorno de la inversión
- El vendedor como gerente comercial

4. Establecer Relaciones con Clientes:

- El poder de contar historias
- Redes genuinas (ganar-ganar)
- El corazón de la venta
- Los obstáculos
- Hablar menos, escuchar más
- Relaciones a largo plazo
- Hacer amigos más que clientes
- Confiabilidad y Credibilidad

5. Una carrera en la profesión más antigua del mundo

- El nuevo papel del vendedor en el siglo XXI
- Enfoque profesional
- Las funciones de un profesional de ventas
- "Benchmarking" para el rendimiento
- Mejora continua
- Clientes corporativos

6. ¿Por qué la Gente Compra?

- ¿Qué es lo que la gente realmente quiere?
- Cómo lograr que nos compren
- Motivadores intrínsecos versus extrínsecos
- La diferencia entre el valor y el precio
- la "comoditización" de los bienes y servicios
- Ventas corporativas
- El vendedor como asesor, coach, consejero, etc.



KEISER
UNIVERSITY

EDUCACIÓN
CONTÍNUA