

### ■ **MÓDULO I: Entorno Económico de la Empresa y su impacto en las Ventas**

- Economía contemporánea.
- Impacto de la globalización en las ventas.
- Escenario económico en el mundo.

### ■ **MÓDULO II: Finanzas en las Ventas**

- Fundamentos del análisis de estados financieros.
- Desarrollo de presupuesto de ventas.
- Sistemas de financiamiento a ventas.

### ■ **MÓDULO III: Marketing Estratégico**

- La función de Marketing en la empresa.
- Segmentación y Posicionamiento.
- Diferenciación.
- Marketing Mix.
- Sistema de información de mercadotecnia.
- Marketing Estratégico y Planificación.
- Orientación al mercado como elemento clave.
- Desarrollo del Plan de Marketing.

### ■ **MÓDULO IV: Comunicación de Marketing**

- Definición IMC (Integrated Marketing Communications) y publicidad.
- Tendencias en comunicación de marketing contemporáneo.
- Cómo funciona la comunicación de marketing.
- Determinación de objetivos comunicacionales.
- El mensaje y el medio.

### ■ **MÓDULO V: Dirección de Ventas**

- La Administración profesional de Ventas.
- Planificación de Ventas.
- Estimación del Potencial del Mercado y Estimado de Ventas.
- Administración de Cartera Comercial (territorio).
- Desarrollo del Plan Comercial.

### ■ **MÓDULO VI: Gestión de la Fuerza de Ventas**

- Gestión de Fuerza de Ventas.
- Selección de la Fuerza de Ventas.
- Organización de la Fuerza de Ventas.
- Capacitación de la Fuerza de Ventas.
- Remuneración de la Fuerza de Ventas.
- Evaluación del Desempeño y Calificación de la fuerza de Ventas.

### ■ **MÓDULO VII: Desarrollo de Habilidades para las Ventas**

- Manejo del conflicto.
- Técnicas de Negociación y cierre.
- PNL para ventas.
- Modelado en Ventas.
- Las Anclas para el éxito.

### ■ **MÓDULO VIII: Aspectos Legales en las Relaciones Comerciales**

- Compromisos legales cliente-proveedor.
- Contratos comerciales.

### ■ **MÓDULO IX: Imagen y Protocolo para las Ventas**

- Importancia de la imagen en los negocios.
- Imagen y protocolo para las ventas.