



**CONOCE NUESTRO DIPLOMADO:
GESTIÓN DE VENTAS**



in-Q·ba
ESCUELA DE NEGOCIOS

EXPANDE LOS LÍMITES DE TU EMPRESA



OBJETIVOS DEL PROGRAMA



Conocer las claves para identificar problemas comerciales de tu empresa y potenciar tus habilidades para las ventas



Descubrir y potenciar técnicas de negociación efectiva para incrementar tus niveles de venta



Aplicar técnicas de comunicación para hacer más efectiva la relación comercial con tus clientes



DIRIGIDO A:

Ejecutivos del área de ventas en empresas y a profesionistas independientes que quieran desarrollar y profesionalizar su actividad en el mundo comercial y ventas.



CONOCE EL PLAN DE ESTUDIO

Módulos	Contenido	Horas
I	<p>Contexto del vendedor</p> <ul style="list-style-type: none">Planificación estratégica de la empresa y sus alcances para la planificación comercialLa marca: variable estratégica esencial del productoAnálisis del mercado y segmentación de clientesTendencias del entorno competitivo y cambios en las conductas de los consumidores	8 horas
II	<p>Mentalidad ganadora</p> <ul style="list-style-type: none">¿Cómo desarrollar una mentalidad ganadora?Actitud mental positivaInteligencia emocionalPsicología del vendedorElementos de Programación NeurolingüísticaRapportElementos de Neuroventas	12 horas
III	<p>Habilidades de ventas</p> <ul style="list-style-type: none">Comunicación verbal y no verbal:<ul style="list-style-type: none">Técnicas para mejorar la comunicaciónLenguaje corporalApariencia físicaProductividad para vendedores<ul style="list-style-type: none">Organización y disciplinaGestión del tiempo¿Cómo analizar la psicología del cliente?<ul style="list-style-type: none">Morfopsicología	12 horas



CONOCE EL PLAN DE ESTUDIO

Módulos	Contenido	Horas
IV	<p><i>Gestión comercial y el proceso de venta</i></p> <ul style="list-style-type: none">▪ El proceso de una venta exitosa▪ Técnicas de negociación▪ La administración de la cartera de clientes	12 horas
V	<p><i>Seguimiento a la ejecución y Venta / Métrica de las ventas</i></p> <ul style="list-style-type: none">▪ Herramientas de control y medición de la planificación comercial▪ Plan de ventas· Forecast de venta· Pipeline· Funnel· Definición de KPIS en ventas	12 horas



¿QUÉ ESPERAS?
INSCRÍBETE
HOY A INQBA

- **Requisitos:**
 - Experiencia profesional previa.
- **Especificaciones:**
 - Duración: **60 h**
 - Sesiones: **20 sesiones**
 - Horas por sesión: **4 horas**

INSCRÍBETE DESDE NUESTRA PÁGINA WEB:

<https://inqba.edu.mx/inscripcion-diplomados/>

- **Llámanos al teléfono:**
- (222) 2255031
- (222) 5945000



www.inqba.edu.mx