



DIPLOMADO EN
FORMACIÓN DE
EJECUTIVOS
COMERCIALES

#FORMACIONINQBA



¿POR QUÉ TOMAR EL DIPLOMADO?

Con este programa adquirirás conocimientos, técnicas y herramientas de venta ganadoras que profesionalizarán tu actividad como embajador de la empresa e incrementarán tu productividad, mejorando la visión y resultados de tu actividad comercial.

OBJETIVOS **DEL PROGRAMA**

Al finalizar el programa, el participante:

- Resolverá de manera efectiva los retos comerciales actuales relacionados con la atención al cliente y el proceso de venta.
- Potencializará habilidades aplicables en técnicas de negociación eficaces.
- Aplicará técnicas de comunicación que facilitarán la interacción con clientes y prospectos, logrando mayor eficiencia en la relación comercial.
- Llevará a la práctica herramientas y técnicas de venta que le permitirán ser más eficiente en el desarrollo de su actividad e incrementar sus niveles de venta.

DIRIGIDO A

Ejecutivos de ventas, profesionistas independientes y directores de áreas comerciales que quieran profesionalizar su actividad comercial e incrementar sus ventas de manera inmediata.

PLAN DE ESTUDIOS

 **2 DÍAS**
A LA SEMANA

 MODALIDAD
PRESENCIAL

MÓDULO 01

Mentalidad Ganadora

✔ 12 horas

- Cómo desarrollar una mentalidad ganadora.
- Actitud Mental Positiva.
- Inteligencia Emocional.
- Psicología del Vendedor.
- Elementos de Programación
- Neurolingüística.
- Rapport.
- Elementos de Neuroventas.

MÓDULO 02

Estrategias de Ventas

✔ 12 horas

- La venta y el vendedor profesional.
- La venta como servicio.
- Técnicas de venta.
- Tipos de venta.
- El ciclo de la venta.
- Presentación de la venta.

MÓDULO 03

Proceso de Ventas y sus Métricas

✔ 12 horas

Proceso de Venta

- Contacto.
- Oportunidad.
- Desarrollo.
- Cotización.
- Demostración.
- Negociación.
- Waiting.
- Herramientas de control y medición de la planificación comercial
- Plan de Ventas.
- Forecast de venta.
- Pipeline.
- Funnel.
- Definición de KPIs en ventas.

MÓDULO 04

Tácticas de ventas

✔ 12 horas

- Comunicación verbal y no verbal.
 - Técnicas para mejorar la comunicación.
 - Lenguaje corporal.
 - Apariencia física.
- Productividad para Vendedores.
 - Organización y disciplina.
 - Gestión del Tiempo.
- Cómo analizar la psicología del cliente.
- Morfopsicología.
- Redes sociales, Intermediarios, puntos de ventas.
- Campañas.
- Prospección.
- Segmentación.

MÓDULO 05

Acompañamiento Comercial

✔ 12 horas

- Análisis de mercado.
- Pronósticos de venta.
- Presupuesto de ventas.
- Servicio a clientes.
- El proceso de una venta exitosa.
- Técnicas de negociación.
- La administración de la cartera de clientes.

SELLO INQBA ¿QUÉ HACE ÚNICA LA EXPERIENCIA EN INQBA?



Salones adaptados tecnológicamente en donde el facilitador interactuará con los participantes de manera presencial y remota.



Acompañamiento por parte de nuestros especialistas de principio a fin.



Nuestra metodología es **orientada a la práctica (60% práctica y 40% teoría)** por lo que al finalizar tendrás herramientas aplicables de manera precisa y dinámica con base en tus necesidades.



Nuestros maestros son empresarios y te compartirán toda su experiencia académica y de emprendimiento.



Los contenidos de los cursos estarán **alojados en plataforma inQba virtual**, para que el participante pueda consultar la información, revisar las sesiones grabadas en cualquier momento y realizar actividades dentro y fuera de las sesiones complementando el proceso de aprendizaje.



INQBA
La Escuela de Negocios

VISITA NUESTRA PÁGINA WEB:

inqba.edu.mx

 **posgrados@inqba.edu.mx**

Miriam Soto Guerrero

 **22 22 25 50 31**

 **22 21 42 35 62**

 **/inqbaoficial**

 **@inqbaoficial**

 **inqba**

 **in.Q.ba Escuela de Negocios**

 **@inqbamexico**

 **@inqbamex**