



DIPLOMADO EN VENTAS ESTRATÉGICAS

#FORMACIONINQBA



INQBA
La Escuela de Negocios



¿POR QUÉ TOMAR EL DIPLOMADO?

A lo largo de este programa el participante comprenderá la importancia de su rol como embajador de la empresa y transformará la visión de su actividad, promoviendo el establecimiento y ejecución de estrategias de venta ganadoras a partir de comprender el proceso de ventas.

Entenderá la importancia del factor humano en la interacción con el cliente y como desarrollar una mentalidad ganadora que potencialice el grado de éxito en el ámbito comercial.

Adquirirá conocimientos, técnicas y herramientas de ventas que profesionalizarán su actividad e incrementarán su productividad.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Al finalizar el programa, el participante:

- Conocerá las claves para dar respuesta a los problemas comerciales actuales en el proceso de venta y atención al cliente.
- Descubrirá y potenciará 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

Este curso está 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.

REQUISITOS

Ninguno.

PLAN DE ESTUDIOS



2 DÍAS
A LA SEMANA



MODALIDAD
PRESENCIAL



INQBA
La Escuela de Negocios

MÓDULO 01

Contexto del vendedor

✓ **12 horas**

- Planificación Estratégica de la Empresa y sus alcances para la Planificación Comercial.
- La Marca, variable estratégica esencial del producto.
- Análisis del Mercado y segmentación de clientes.
- Tendencias del entorno competitivo y cambios en las conductas de los consumidores.

MÓDULO 02

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 03

Habilidades 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.
- Como analizar la psicología del cliente.
- Morfopsicología.

MÓDULO 04

Gestión comercial y el proceso de venta

✓ **12 horas**

- Comportamiento humano en la organización (Psicología Social).
- Equipos de alto desempeño.
- Director como líder de cambio.
- Gestión del Talento.
- Gestión de competencias.
- Desarrollo de la cultura organizacional.

MÓDULO 05

Seguimiento a la Ejecución y Venta / Métrica de las Ventas

✓ **12 horas**

- Herramientas de control y medición de la planificación comercial.
- Plan de Ventas.
 - Forecast de venta.
 - Pipeline.
 - Funnel.
- Definición de KPIs en ventas

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.



VISITA NUESTRA PÁGINA WEB:

inqba.edu.mx

 **posgrados@inqba.edu.mx**

 **22 22 25 50 31**

 **222 142 3487**

 **[/inqbaoficial](https://www.facebook.com/inqbaoficial)**

 **[@inqbaoficial](https://www.instagram.com/inqbaoficial)**

 **[inqba](https://www.tiktok.com/inqba)**

 **[in.Q.ba Escuela de Negocios](https://www.linkedin.com/company/inqba)**

 **[@inqbamexico](https://twitter.com/inqbamexico)**

 **[@inqbamex](https://www.youtube.com/inqbamex)**