

Proyecto Ventas

■ PRESENTACIÓN

Nace como una respuesta a la necesidad sentida de cualificar los diferentes niveles de equipos comerciales, quienes, en razón a su actividad, requieren una permanente revisión y conceptualización sobre las estrategias y tácticas que vienen implementando día a día, así como la identificación de acciones novedosas para poner en práctica en su labor de conquistar, retener, fidelizar y potencializar las relaciones con los clientes, desarrollando una serie de competencias profesionales que, desde la órbita de la venta, faciliten el cumplimiento de las directrices institucionales y las metas corporativas que



garantizan la rentabilidad, crecimiento, posicionamiento, competitividad y sostenibilidad que espera toda organización.

■ ESTRATEGIA METODOLÓGICA DE LOS DIPLOMADOS

- Estrategia pedagógica estructurada para adultos, que permite reconocer en cada uno de los participantes sus conocimientos y experiencias, orientándolas al cumplimiento de los objetivos propuestos en los diferentes módulos.
- Se propicia un espacio altamente participativo e interactivo, a partir de video foros, trabajos en grupo, lluvia de ideas, meta plan, análisis de casos, juego de simulación gerencial, etc., creando unos escenarios lúdicos que favorecen el proceso de enseñanza – aprendizaje.
- El desarrollo temático, totalmente personalizado, se va adecuando al nivel de conocimientos y dinamismo del grupo, el tipo de actividad productiva y los perfiles de clientes atendidos, estableciendo una guía y memoria aplicable de los aportes que se hagan, reconociendo la importancia de retroalimentar cada proceso estudiado, para verificar su avance e impacto.
- Se parte del criterio que todo evento de capacitación debe generar un doble beneficio: de una parte, debe ser útil en cuanto se constituya como un espacio de discusión y actualización académica, y en segunda medida, en cuanto los conocimientos compartidos sean aplicables de manera inmediata en la organización.

Proyecto Ventas

Estructura de los Diplomados

- Cada diplomado está programado con una duración de 120 horas.
- Cada diplomado consta de 6 cursos, con una intensidad horaria de 20 horas.
- Cada curso consta de 5 seminarios taller, con una intensidad horaria de 4 horas.

Horario

GRUPO 1

Jueves, Viernes y Sábado
de 8.00 a.m. a 12.00 m. y de 1.00 p.m. a 6.00 p.m.

Duración:

una vez al mes (Cuatro meses).

GRUPO 2

Viernes de 5:30 p.m. a 9:30 p.m.
Sábados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Duración:

12 semanas / 10 horas semanales (Tres meses)

	DIPLOMADO 1	DIPLOMADO 2	DIPLOMADO 3
	DESARROLLO DE COMPETENCIAS EN VENTAS	DESARROLLO DE COMPETENCIAS EN DIRECCIÓN COMERCIAL	DESARROLLO DE COMPETENCIAS EN GERENCIA DE VENTAS
ACTITUDES	CURSO 1 Perfil de competencias del vendedor exitoso.	CURSO 1 Perfil de competencias del director comercial.	CURSO 1 Perfil de competencias del gerente de ventas.
	CURSO 2 Factores actitudinales en ventas.	CURSO 2 Roles de la dirección comercial.	CURSO 2 Liderazgo en ventas.
CONOCIMIENTO	CURSO 3 Estrategias de mercadeo y preventa.	CURSO 3 Marketing de bases de datos y microsegmentación.	CURSO 3 Gerencia de mercadeo, ventas y relaciones con los clientes.
	CURSO 4 Estrategias de ventas y posventa.	CURSO 4 Planeación de la gestión de ventas.	CURSO 4 Gerencia del talento humano y clima organizacional.
HABILIDADES	CURSO 5 Habilidades comunicativas en los procesos de venta.	CURSO 5 Coaching y mentoring en equipos comerciales.	CURSO 5 Desarrollo de habilidades gerenciales en ventas.
	CURSO 6 Habilidades de persuasión y negociación en ventas.	CURSO 6 Control y auditoría de los equipos comerciales.	CURSO 6 Estrategias gerenciales competitivas.
	Certificación como SALES EXECUTIVE	Certificación como SALES DIRECTOR	Certificación como SALES MANAGER