

DIPLOMADO EN



Desarrollo de Competencias en Ventas (D.C.V.)



■ OBJETIVO

Presentar, debatir y analizar, herramientas conceptuales y prácticas para desarrollar las competencias propias de un profesional en ventas, haciendo un recorrido por los procesos personales, profesionales e institucionales, que inciden en el buen desempeño de todo integrante de un equipo comercial, en función del logro de sus objetivos particulares y organizacionales.

■ DIRIGIDO A

Gerentes y Directivos Generales y de Equipos Comerciales, Asesores Comerciales, Key Account, Vendedores Junior, Vendedores Senior, Asesores Industriales, Profesionales Independientes, Pequeños y Medianos Empresarios, Vendedores en general.

■ ESTRATEGIA METODOLÓGICA

- Estrategia pedagógica estructurada para adultos, o andragogía.
- Espacios altamente participativos e interactivos con uso de herramientas lúdicas.
- Personalización del diseño metodológico y generación de espacios de discusión aplicables a cada temática.
- Establecimiento de un documento resumen de los aportes que surjan durante el proceso.
- Doble beneficio: como espacio de discusión y actualización académica, y en cuanto los conocimientos son aplicables de manera inmediata en cada organización.

■ EQUIPO DE DOCENTES

- Catalina Acevedo M.
- Luis Carlos Ibarra
- Mauricio Ramírez
- Fernando Ángel
- Otto Roncancio
- Victoria Eugenia Ordóñez
- Jaider Bautista
- Ricardo A. Bueno T.
- Darío A. Parra P.
- Emigdio A. Martínez L.

■ CERTIFICACIÓN OTORGADA

- Título de Diplomado expedido por la universidad y/o por el consultor.
- Certificado expedido por la firma de Consultoría como: **Sales Executive**.

Nota:

- Para acceder al título de diplomado se debe cumplir con la asistencia y participación activa de un 80% de las sesiones programadas, es decir, 96 horas.
- Para acceder al certificado de la firma de consultoría, se debe adicionalmente, presentar los talleres de cada sesión debidamente diligenciados, ante la coordinación del proyecto académico.

DIPLOMADO EN Desarrollo de Competencias en 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)

CURSO 1	CURSO 2	CURSO 3	CURSO 4	CURSO 5	CURSO 6
Perfil de competencias del vendedor exitoso	Factores actitudinales en ventas	Estrategias de mercadeo y preventa	Estrategias de venta y posventa	Habilidades comunicativas en los procesos de venta	Habilidades de persuasión y negociación en ventas
1.1. Seminario: Competencias del vendedor exitoso.	2.1. Seminario: Estudio de los factores actitudinales en ventas	3.1. Seminario: Conocimiento y análisis del mercado en función de las ventas.	4.1. Seminario: Técnicas para el abordaje de los clientes.	5.1. Seminario: Marco de referencia de las habilidades comunicativas y su importancia en las ventas.	6.1. Seminario: Habilidades de persuasión y negociación en ventas.
1.2. Seminario: El conocimiento de sí mismo: autoconcepto y autoestima.	2.2. Seminario: Actitudes en función de sí mismo.	3.2. Seminario: Etapas de la venta.	4.2. Seminario: Atención de necesidades y expectativas de los clientes.	5.2. Seminario: Uso del lenguaje verbal y no verbal en ventas.	6.2. Seminario: Habilidad persuasiva: el punto de vista del cliente.
1.3. Seminario: El conocimiento de los demás: clientes y entorno comercial.	2.3. Seminario: Actitudes en función de los demás.	3.3. Seminario: Conocimiento de la empresa y su estructura comercial.	4.3. Seminario: Construcción del acuerdo comercial.	5.3. Seminario: Uso del lenguaje escrito en ventas.	6.3. Seminario: Habilidad de negociación: el modelo de Harvard.
1.4. Seminario: El conocimiento de la estrategia: mercadeo y ventas.	2.4. Seminario: Actitudes en función del trabajo comercial.	3.4. Seminario: Estructura de mercadeo y estrategias de mercadeo y ventas.	4.4. Seminario: Posventa y fidelización de clientes.	5.4. Seminario: La estrategia de P.E.R.E.S: preguntar, escuchar y responder.	6.4. Seminario: La MAAN: la mejor alternativa al acuerdo negociado.
1.5. Seminario Taller: autoevaluación del perfil de competencias	2.5. Seminario Taller: Autoevaluación de factores actitudinales.	3.5. Seminario Taller: Estudio del mercado y estrategias de venta.	4.5. Seminario Video Taller: Juego de roles	5.5. Seminario Taller: Herramientas de PNL, comunicación y ventas efectivas.	6.5. Seminario Taller: Ejercicio práctico de persuasión y negociación en ventas.

Certificación como SALES EXECUTIVE