



DIPLOMADO EN VENTAS

¡Implementa la mejor fuerza de venta!

El participante desarrollará estrategias y técnicas de ventas que contribuyan a la mejora continua de las funciones de comercialización a través de un enfoque orientado al cliente, a la administración profesional de la fuerza de ventas, a la implementación de procesos de negociación efectiva y al desarrollo de planes estratégicos.

- 📅 14 semanas.
- 🕒 140 horas lectivas.
- 📁 Asesorado.
- 💰 \$4,800.00.
- 🏦 Depósito bancario, pago en línea y PayPal.
- 📄 Documento de Acreditación (Diploma)

Dirigido a:

Gerencia o fuerza de ventas interesadas en profesionalizar la función de ventas en su organización. Personas emprendedoras y profesionistas independientes que estén interesadas en incursionar en las ventas. Público en general interesado en adquirir conocimientos sobre el proceso de ventas y formas de mejorarlas.

Contenido temático

Módulo 1: El mundo de las ventas

- ➔ Plan de vida y carrera en las ventas
- ➔ El proceso de las ventas

Módulo 2: Conociendo al cliente

- ➔ Clientes internos y clientes externos
- ➔ De la Mercadotecnia transaccional a la mercadotecnia relacional
- ➔ Modelos del comportamiento del consumidor
- ➔ Derechos del consumidor y la ley Federal de Protección del Consumidor

Módulo 3: Planeación Estratégica en Mercadotecnia y Ventas

- ➔ Planeación Estratégica de Mercadotecnia
- ➔ Plan Estratégico de Mercadotecnia

Módulo 4: Calidad en el Servicio al Cliente

- ➔ Fundamentos de servicio al cliente
- ➔ Mezcla de mercadotecnia de servicios y el modelo de las 4 brechas en el servicio
- ➔ Las 5 dimensiones del servicio
- ➔ Técnicas de calidad en el servicio al cliente

Módulo 5: Gestión del Departamento de Ventas

- ➔ Planeación y organización de la fuerza de ventas
- ➔ Desarrollo de la fuerza de ventas
- ➔ Dirección y control de la fuerza de ventas
- ➔ Plan de gestión del departamento de ventas

Módulo 6: Negociación Efectiva en las Ventas

- ➔ Introducción a las técnicas de negociación y solución de conflictos
- ➔ El proceso de la negociación
- ➔ Los tipos y técnicas de negociación
- ➔ Los tipos y técnicas de negociación

Para mayor información:
✉ educacioncontinua@uveg.edu.mx
☎ 01 800 864 8834 ó al 01 462 800 4058



www.uveg.mx