

¡Implementa la mejor fuerza de venta!

Comprenderá desde el concepto integral de ventas hasta el desarrollar habilidades que le permitan llevar a cabo un plan de acción que promueva el aumento de las transacciones de una empresa o negocio, a través de la creación e implementación de estrategias con su equipo y/o grupo de trabajo, dirigidas a la eficiencia del departamento de ventas.

- 📅 14 semanas.
- 🕒 140 horas lectivas.
- 💻 Asesorado.
- 💰 \$3,860.00.
- 🏦 Depósito bancario, pago en línea y PayPal.
- 📄 Documento de Acreditación (Diploma)

Dirigido a:

Público en general interesado en adquirir conocimientos sobre el proceso de ventas y formas de mejorarlas. Personas emprendedoras y profesionistas independientes que estén interesadas en incursionar en las ventas. Ejecutivos, representantes de ventas y profesionales que dirigen grupos de ventas interesados en profesionalizar la función de ventas en su organización.

Contenido temático

1.- Seminario en Ventas

Módulo 1: Teoría sobre las ventas

- ➔ ¿Qué son las ventas?
- ➔ ¿Por qué la gente compra?
- ➔ Relación de las ventas con la mercadotecnia

Módulo 2: Las ventas en práctica

- ➔ El proceso de las ventas
- ➔ Negociación
- ➔ Servicio al cliente
- ➔ Ventas y marketing digital

2.- Seminario en Gerencia de Ventas

Módulo 1: Las personas y el equipo en ventas

- ➔ Selección del mejor vendedor
- ➔ Motivación
- ➔ Conociendo al ejecutivo de ventas (Tipología)
- ➔ Comunicación con los vendedores y Coaching
- ➔ Liderazgo
- ➔ Inteligencia emocional

Módulo 2: Conformación y gestión del departamento de ventas

- ➔ Organización y estructura
- ➔ Políticas de ventas
- ➔ Tipos de remuneración en ventas
- ➔ Seguimiento
- ➔ Evaluación
- ➔ Manejo de cuentas clave: acuerdos comerciales y key account manager (KAM)