

Diplomado de
**Ventas y
Negociación:**
**Sales Skills
Evolution.**

Modalidad híbrida.



Programa Académico

Modalidad:

Híbrida. Presencial / A distancia vía Microsoft TEAMS, sesiones 100% en vivo.



Horas: 85 (60 hrs. Teórico prácticas, 5 hrs. Coaching y asesoría grupal e individual y 20 hrs. de práctica independiente para aplicar lo aprendido).



Objetivo general.

Identificar y reforzar habilidades estratégicas para los profesionales en el área de Ventas en el entorno actual de competitividad, que permita generar estrategias de servicio como valor agregado en su organización y por ende, mejores resultados, bajo una metodología estructurada.

Valor agregado:

Lograr que los participantes auto descubran y evolucionen las competencias comerciales de manera periódica a través de un proceso guiado (coaching comercial), que garantiza la mejora de las habilidades de ventas y negociación.

1. Matriz de competencias comerciales.
2. Casos prácticos.
3. Material complementario para reforzar la competencia.

Contenido temático detallado

Metodología Sales Skills Evolution.

Es una metodología guiada de medición de competencias comerciales, para desarrollarse de manera permanente, lo que permitirá la evolución real de la competencia.

Se contará con una sesión inicial de coaching personalizada para identificar nivel actual de competencias comerciales.

Módulo 1: Herramientas estratégicas del profesional en Ventas para lograr objetivos comerciales.

Módulo 2: Importancia de la ética e imagen personal en las Ventas.

Módulo 3: Inteligencia emocional aplicada a las Ventas para el desarrollo exitoso del profesional de Ventas.

Módulo 4: El valor del cliente en las organizaciones.

Módulo 5: Estrategias para generar valor a través de las Ventas: construcción de un modelo único de Ventas.

Módulo 6: Administración de Ventas y medición del desempeño comercial.

Módulo 7: Herramientas de Negociación (Modelo Harvard), manejo de objeciones y cierres efectivos de Ventas.

Sesión final de cierre de coaching para identificar la evolución de competencias comerciales.



Catedráticos:

Con reconocida experiencia en el campo laboral.

Mtro. Francisco Gabriel Román Bravo.

DMBA por la Universidad de las Américas, Lic. En Contaduría por la Universidad La Salle México.

Cuenta con más de 20 años de experiencia en el ámbito financiero y comercial, ha destacado profesionalmente en desarrollo de negocios a nivel corporativo y turístico, así como experto en asesoría financiera, evaluación de proyectos de inversión y análisis e interpretación financiera.

Catedrático a nivel maestría para universidades como TEC Milenio y Universidad La Salle Cancún. Actualmente Director administrativo de RODMAR Asesores, Despacho de Seguros y Fianzas.

Proceso de Inscripción:

1. Enviar la solicitud de inscripción proporcionando todos sus datos con la que le asignaremos un número de matrícula.
2. Realizar su pago con el número de matrícula asignado y enviar el comprobante.
3. Las únicas formas de pago son las descritas a continuación:

Opciones de pago:

- ✓ Pago en línea
- ✓ Ficha Referenciada (TIP)
- ✓ Transferencia Bancaria

- ✓ Opciones a 6 meses sin intereses

***Nos reservamos el derecho de suspender, cancelar o posponer un curso, si no se reúne el cupo mínimo.**