



Diplomado en Gerencia y Estrategia de Ventas



Presentación del Diplomado

Presenta los principios, métodos y desafíos relacionados con la venta basada en relaciones. Los temas incluyen el campo de las ventas, los requisitos de conocimientos y habilidades, el proceso de asociación, las ventas adaptativas y el vendedor como gerente.

Está dirigido a ejecutivos de ventas de todas las industrias, empresarios, gerentes generales, gerentes de marcas que desean actualizarse y aprender nuevas técnicas y herramientas comerciales para mejorar su rendimiento integralmente.

¿A quién está dirigido?

El Diplomado en Gerencia y Estrategias de Ventas está dirigido a vendedores de todas las industrias, empresarios, vendedores, gerentes e individuos de todos los sectores económicos que deseen aprender las estrategias más efectivas para mejorar dramáticamente su rendimiento de ventas, realizar propuestas más persuasivas, y mejorar sus competencias al acceder a puestos directivos.

Los objetivos del curso incluyen:

1. Identificar y analizar los retos actuales en ventas y mercadeo.
2. Entender obstáculos, mitos comerciales y estrategias para superarlos.
3. Desarrollar una propuesta de valor efectiva y diferenciadora.
4. Dominar la comunicación efectiva y el manejo profesional de objeciones.
5. Aplicar neuro-marketing para agregar valor en el contexto actual.
6. Implementar herramientas comerciales para la excelencia en ejecución.
7. Realizar investigación de mercado y análisis de la empresa de manera efectiva.
8. Establecer relaciones comerciales profesionales y promover una cultura organizacional de aprendizaje continuo.



 **Managua**



Modalidad híbrida.

Lunes y martes: **Online**
Miércoles, jueves y viernes: **Presencial.**
De 6:00 pm a 8:00 pm.



Duración:
40 horas



Formación previa:
Bachiller



Idioma:
ESPAÑOL

Contenido:



Semana 1:

Los Secretos de la Venta

- "Vender es humano"
- La actitud consigue más que la aptitud
- El auto imagen • ¿Qué nos impide vender?

Persuasión Técnicas de Neuro-ventas

- El modelo de los tres cerebros en neuro-ventas
- Alivia su "dolor"
- Ley de la reciprocidad
- Principio de escasez
- Principio de compromiso y consistencia
- Prueba social

Semana 2:

Pensamiento Estratégico y Planificación

- El modelo de año de 12 semanas
- Valores , visión y La misión
- Las mejores prácticas que conducen al éxito
- Análisis de la empresa
- Investigación del mercado

Requerimientos para alumnos

El estudiante deberá traer computadora para las clases presenciales

Semana 3:

Establecer Relaciones con Clientes:

- El poder de contar historias
- Redes genuinas (ganar-ganar)
- El corazón de la venta
- Los obstáculos
- Hablar menos, escuchar más
- Relaciones a largo plazo

Una carrera en la profesión más antigua del mundo

- El nuevo papel del vendedor en el siglo XXI
- Enfoque profesional
- Las funciones de un profesional de ventas
- "Benchmarking" para el rendimiento
- Mejora continua

Semana 4:

¿Por qué la Gente Compra?

- ¿Qué es lo que la gente realmente quiere?
- Cómo lograr que nos compren
- Motivadores intrinsicos versus extrinsicos
- La diferencia entre el valor y el precio
- La "comoditización" de los bienes y servicios

Beneficios:



Diplomado de una universidad norteamericana



Cuerpo docente altamente calificado



Red de contactos internacional



Clases personalizadas



Financiamiento institucional



KEISER
UNIVERSITY

2278-6911 / 2535-2314
posgrado@keiseruniversity.edu