



Diplomado en

Gerencia y Estrategia de Ventas

Presentación del Diplomado

Estemos conscientes de ello o no, todos somos vendedores en algún sentido. Vendemos conceptos, objetos, servicios y hasta a nosotros mismos en la construcción de nuestra marca personal. El Diplomado en Gerencia y Estrategias de Ventas es un programa de formación continua que agrega valor a los profesionales de todas las áreas clave dentro de las empresas, organizaciones, ONG's y gobiernos que desean dominar las técnicas de ventas más recientes y efectivas utilizadas por los mejores vendedores en el mundo.

¿Quién se beneficiará del Diplomado?

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.

¿Qué obtendrás de este Diplomado?

Al finalizar el Diplomado en Gerencia y Estrategias de Ventas, los participantes habrán desarrollado y adquirido las más efectivas prácticas y técnicas para ser los mejores vendedores dentro de sus industrias y actividad económica, además de aprender el arte y ciencia de la administración eficaz de una fuerza de ventas que, en definitiva, requiere de un conocimiento avanzado de cómo funciona en realidad el cerebro humano y que es realmente los que nos motiva a la acción.



 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:

1. Los Secretos de la Venta

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

2. 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

3. Pensamiento Estratégico y Planificación

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

4. 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

5. 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

6. ¿Por qué la Gente Compra?

- ¿Qué es lo que la gente realmente quiere?
- Cómo lograr que nos compren
- Motivadores intrínsecos versus extrínsecos
- 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



Financiamiento institucional disponible

 **San Marcos**

Modalidad: Presencial

Duración: 6 Semanas

Horario: Miércoles, jueves y viernes (6pm a 8pm)

Idioma: Español

Requisitos: No se requiere formación o experiencia específica



La Universidad Keiser está acreditada por la Comisión de Universidades de la Asociación del Sur de Colegios y Escuelas para otorgar títulos de asociado, licenciatura, maestría, especialización y doctorado. La Universidad Keiser también puede ofrecer certificados y diplomas en niveles de grado aprobados. Las preguntas sobre la acreditación de la Universidad Keiser pueden dirigirse por escrito a la Comisión de Universidades de la Asociación del Sur de Colegios y Escuelas en 1866 Southern Lane, Decatur, Georgia 30033-4097, llamando al (404) 679-4500, o utilizando la información disponible en el sitio web de SACSCOC (www.sacscoc.org).

KEISER
UNIVERSITY

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

