

Curso en Gestión Profesional de Ventas



El **Curso Gestión Profesional de Ventas**, tiene como objetivo desarrollar metodologías y habilidades para formar expertos en el área de ventas, a fin de que exista aumento en las ganancias de la empresa conservando el mismo recurso humano.

El programa se basa en un curso de 18 módulos de estudios, donde se combina enseñanza teórica y práctica, adaptándose a las necesidades específicas del equipo comercial de la empresa para crear vendedores de alto rendimiento.



Adquisición de conocimientos

- Aumento de confianza y autoestima al fortalecer la conversación comercial para conseguir mejores ventas.
- Visión estratégica sobre negociación y cierre de ventas.
- Técnicas de venta innovadoras y efectivas.
- Conceptos claves para predecir las ventas y establecer objetivos.

Perfil de ingreso

Personal dedicado a las ventas y ejecutivos de cuentas de todos los canales que busquen incrementar la cantidad de actividad comercial, la efectividad promedio de cierre de cada entrevista, la operación promedio y la satisfacción del cliente.

Perfil de egreso

Se desarrollarán habilidades, aptitudes y herramientas necesarias para detonar resultados comerciales, a través de la empatía y la confianza para generar un discurso que persuada de manera inconsciente y poderosa.

Módulos

1.	Introducción al Programa
2.	Efectividad y Productividad Comercial
3.	Modelo de Gestión Comercial I
4.	Modelo de Gestión Comercial II
5.	El Método de los 7 Pasos Claves para ser Rentable
6.	Planificación Comercial
7.	Prospección y Construcción de Base de Prospectos
8.	Gestión Comercial de la Cartera de Clientes
9.	Obtención Telefónica de Entrevistas
10.	Apertura de la Entrevista Comercial
11.	Indagación y Detección de Oportunidades
12.	Argumentación Impactante
13.	Rebatiendo Objeciones
14.	Cierre Efectivo
15.	Venta de Productos Adicionales
16.	Comunicación Eficaz
17.	Actitud Comercial y Preparación Emocional
18.	Cierre del Programa y Construcción del Plan Maestro Personal de Ventas

Características del programa internacional

- Modalidad 100% en línea
- Contenidos: asíncronos en una plataforma siempre disponible
- Doble reconocimiento internacional
- Duración:
 - 4 meses (1 módulo por semana)
 - 2 meses (2 módulos por semana)

Al final, serás acreditado con un **doble reconocimiento**, avalado tanto por la Universidad Tecnológica Latinoamericana en Línea como por ESAMA Business Consulting.