

DESARROLLO DE VENDEDORES
DE ALTO POTENCIAL
AULA VIRTUAL
(96 horas)

Objetivo:

- Desarrollar habilidades y competencias para formar vendedores de alto rendimiento, contando con elementos de actualidad que le permitan reconocer las oportunidades y retos en la organización. Brindar a los participantes herramientas necesarias para lograr ventas efectivas.

Dirigido a:

- Ejecutivos y Supervisores del área de ventas con conocimientos de herramientas básicas de ventas, de preferencia con un año mínimo de experiencia.
- Emprendedores que desean mejorar su gestión como vendedores.
- Ejecutivos de mercadotecnia que necesiten, por las características de su actividad profesional, adentrarse en el área de las ventas.

Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:
 - **Diploma Digital** con **validez curricular** y **tecnología Blockchain** con código QR y de verificación.

¿Por qué UVM?

Tenemos **más de 60 años** de **experiencia académica**, más de **150 programas educativos** y más de **180 programas de excelencia** a nivel nacional.

Adquieres **conocimientos** y **habilidades esenciales** que puedes **aplicar de inmediato** en tu **actividad profesional**.

Los **profesores** que imparten las **Certificaciones y Diplomados** son **expertos reconocidos** en sus campos.

Tienes **flexibilidad educativa** que te permite **estudiar a tu ritmo**, a **cualquier hora** y en **cualquier lugar**.

Los **Diplomados y Certificaciones UVM** enriquecen tu **CV** y te posicionan como **el mejor candidato**.

Al estudiar el programa podrás:

Reconocer las emociones y aprender su impacto en el cliente, con el fin de lograr sus objetivos planteados.



Aplicar conceptos que generen desarrollo personal logrando en sí mismos un excelente vendedor enfocado en crecer, potencializarse y lograr resultados.



Convertirse en un líder que forme vendedores y equipos exitosos aplicando conocimientos, herramientas, técnicas y habilidades adquiridas.



MÓDULOS

01 Actitud positiva en ventas

1. La psicología positiva enfocada a ventas
2. Tipos de emociones, sentimientos y sensaciones
3. Conocimiento, regulación y motivación emocional
4. El poder de la inteligencia emocional
5. Empoderamiento personal y laboral

02 Neurodesprogramación en ventas, rumbo al vendedor de alto rendimiento

1. Cambiando creencias y pensamientos limitantes
2. Respuestas emocionales desfavorables a favorables
3. Integrando la sombra
4. Rompiendo los bloqueos emocionales
5. Hábitos improductivos de trabajo

03 Desarrollando al vendedor de alto rendimiento

1. *Personal Branding*
2. Principales competencias
3. Conociendo al cliente
4. Relación entre eficacia y eficiencia
5. El vendedor como generador de valor

04 Neuroselling y meta negociación

1. Neurociencia y la biología del comportamiento
2. Sistema sensorial y el comportamiento
3. Aspectos de la meta-negociación
4. Comunicación persuasiva
5. Manejando la negociación y las objeciones

05 La creatividad e innovación como estrategia competitiva

1. Concepto de creatividad y la actitud creativa
2. Técnicas y herramientas creativas
3. ¿Cómo crear un clima de creatividad?
4. El proceso creativo implementado en ventas
5. De la idea al proyecto innovador

06 Liderazgo positivo

1. Líder Vs. Jefe
2. Perfil de un líder resonante
3. El Vendedor como líder estratégico en la organización
4. Desarrollo de competencias en el líder
5. Liderazgo que consigue resultados

Beneficios de la modalidad

Clases en vivo, actividades interactivas y casos prácticos. Puedes interactuar con profesores y otros alumnos para tener una experiencia más enriquecedora.

Networking. Tienes la oportunidad de construir una red de contactos profesionales con otras personas que tienen intereses similares o se desempeñan en el mismo ámbito.

Asesoría y acompañamiento. Cuentas con un facilitador por módulo para guiarte durante tu curso.

Aplica lo que aprendas de forma inmediata.

Nota: Si no asistes a las sesiones en vivo con el profesor en las fechas y horarios establecidos, tendrás 30 días naturales para ver completa la grabación de la clase en Teams® y realizar la actividad asignada para que acredites el módulo.

SÉ PARTE DE LA UVM



@uvmmx



uvm



@uvmmx



uvm.mx