

CERTIFICACIÓN
INTERNACIONAL KAM,
VENTAS PROFESIONALES
EN LÍNEA
(96 horas)

Objetivo:

- Desarrollar habilidades y competencias que permitan al equipo de ventas gestionar de manera eficiente y efectiva las cuentas clave de la empresa, asegurando la rentabilidad y la satisfacción del cliente.

Dirigido a:

- Vendedores, representantes, ejecutivos de cuenta, reclutadores, capacitadores, consultores y personal en general interesado en adquirir y desarrollar competencias enfocadas al área comercial o que den soporte al área.

Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:
 - **Diploma Digital** con **validez curricular** y **tecnología Blockchain** con código QR y de verificación.
 - **Certificado Internacional de Coaching & Consulting Network (ICCN)** con sede en Nueva York.

¿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:

Gestionar efectivamente cuentas estratégicas.



Construir relaciones a largo plazo.



Análisis de datos para ventas.



Liderar equipos de alto rendimiento.



MÓDULOS

01 Identidad del vendedor

1. Juicios y creencias sobre “ventas”
2. Autoprogramación del vendedor
3. *Rapport* (Inicio de la pre-línea)
4. Contexto y contenido
5. Auto liderazgo
6. Tipos de conversaciones
7. Hechos contra juicios
8. Ciclo de la acción
9. Motivar vs Empoderar

02 Gestión del ciclo de la venta

1. Ciclo de la venta
2. Prospección
3. Pre calificación
4. Calificación
5. Presentación
6. Cierre
7. Cobro de la venta
8. Manejo de referidos
9. Tipos de mercados

03 Venta técnica

1. Ventajas y beneficios
2. Pre cierre
3. Manejo de objeciones
4. *Rapport*
5. Manejo de la pre línea
6. Línea de venta (la estructura de la ejecución del cierre exitoso)
7. Máximos y mínimos
8. Cierres

04 Uso de las herramientas tecnológicas

1. La venta telefónica
2. Trabajo vía video conferencia
3. Uso del *e-mail* y mensaje escrito
4. Canales perceptuales
5. Efectividad en la transmisión del mensaje
6. Seguimiento al prospecto
7. Escucha activa

05 Estrategias comerciales

1. Planes de trabajo
2. Embudos de efectividad
3. Uso de presentaciones
4. Ayudas visuales
5. Manejo de los diferentes canales de venta

06 Venta consultiva

1. Relaciones públicas y *branding* personal
2. Gestión de la relación y la recompra
3. Venta consultiva: ¿Qué es y sus beneficios?
4. Etapas de la venta consultiva
5. Factores clave para lograr una venta consultiva, satisfactoria

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.

Estudia a tu ritmo. Consulta todas las sesiones grabadas en el horario que más te convenga.

Soporte técnico. Cuentas con atención técnica en todo momento para ayudarte a solucionar cualquier problema que se presente.

Asesoría y acompañamiento. Tienes un tutor que te brindará apoyo a través de enlaces en vivo, chat o WhatsApp para resolver cualquier duda.

SÉ PARTE DE LA UVM



@uvmmx



uvm



@uvmmx



uvm.mx