

COACHING DE VENTAS PARA
LAS INDUSTRIAS DE LA SALUD
EN LÍNEA
(96 horas)

Objetivo:

- El participante aplicará herramientas de *coaching* enfocado a ventas, que le apoyarán en el liderazgo y desarrollo de equipos de ventas dentro del contexto de las industrias farmacéuticas y de dispositivos médicos (industrias de la salud).

Dirigido a:

- Profesionales en las industrias de la Salud con equipos de venta a su cargo: “gerentes de distrito”, “gerentes nacionales de venta”, “gerentes de unidad de negocio”, “directores comerciales”, que buscan actualizarse y potencializar los resultados de venta.
- Vendedores de alto potencial que quieren prepararse para ser gerentes de distrito, gerentes de distrito que aspiran a ser gerentes nacionales, etc. Y a los profesionales que recientemente ascendieron a esos roles.

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:

Conocer y usar herramientas y metodologías para desarrollar y fortalecer un liderazgo efectivo para la fuerza de ventas.



Dominarás técnicas de *coaching* comprobadas en la vida real para potencializar el desempeño de tu equipo.



MÓDULOS

01 Líder *Coach* como eje de la estrategia comercial

1. De jefe a líder *coach*
2. Conexión y empatía
3. Competencias clave en el *coaching*
4. Implementación del *coaching* en la estrategia
 - a. De jefe a líder *coach*
5. Conexión y empatía
6. Competencias clave en el *coaching*
7. Implementación del *coaching* en la estrategia

02 Identidad y perspectiva comercial

1. Resignificando el concepto ventas
2. Articulación y desarticulación de juicios
3. Fundamentación y desfundamentación de creencias
4. Paradigmas culturales
5. Tipo de conversaciones
6. Ecología aplicada a la venta

03 Escucha activa

1. ¿Qué es la escucha activa?
2. Condiciones para una escucha activa
3. La autoescucha
4. Enfoque único y múltiple
5. Niveles de escucha
6. Precepción e interpretación
7. Escuchando al *coachee*, transformando al vendedor

04 El poder de las preguntas

1. Impacto y alcance de una pregunta
2. ¿Qué es una pregunta poderosa?
3. Perspectiva de la pregunta
4. Conexión de la pregunta con nuestra escucha holística
5. Características de una pregunta efectiva
6. Modelos de intervención para el uso en sesión

05 *Coaching* en los equipos comerciales

1. Emociones colectivas
2. Habilitación de estrategias
3. Proceso conversacional
4. Creación de contextos exitosos
5. Bienestar común
6. Conexión con el equipo

06 *Feedback* y empoderamiento

1. *Feedback* sobre el hecho
2. Reencuadre
3. Anclajes
4. Emocionalidad en el vendedor
5. Corporalidad
6. Estrategias para habilitar al vendedor

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