

## DIRECCIÓN DE VENTAS

En línea  
(96 horas)

## Objetivo:

- Desarrollar competencias de pensamiento estratégico y adquirir métodos y herramientas para la correcta dirección de equipos de venta con enfoque integral a resultados.

## Dirigido a:

- Público en general, profesionales o empresarios interesados en el logro de metas de ventas para la organización o negocio.

## Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:
  - **Diploma Digital UVM con validez curricular y tecnología Blockchain con código QR y de verificación.**
  - **Certificado Internacional de Embiz Foundation.**
  - **Certificado de competencias laborales DC-3 de la STPS.**

## ¿Por qué UVM?

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 aplicables de manera inmediata a tu actividad profesional.

Los profesores que imparten las Certificaciones y Diplomados siguen un modelo de enseñanza con ejemplos reales, pues cada uno de ellos es experto y reconocido en su campo.

Flexibilidad educativa que te permite estudiar a tu ritmo, a cualquier hora y en cualquier lugar.

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

## Al estudiar el programa podrás:

Conocer métodos y herramientas para la dirección de equipos y áreas de ventas.



Desarrollar procesos de ventas *inbound*.



Formación de técnicas y herramientas de ventas B2C.



Desarrollar habilidades de inteligencia emocional.



# MÓDULOS

## Estrategia, modelos, perspectivas y prácticas de enfoque integral de la dirección de ventas

1. Estrategia de ventas: el nuevo enfoque integral
2. Relación de la función estratégica de ventas con la cadena de valor
3. Reconocimiento de la estrategia de *marketing* y *branding* del negocio; y generación de *inputs* y condiciones para la estrategia de ventas
4. La función de ventas y su desarrollo en la economía del conocimiento
5. Diferentes modelos de negocios y enfoques de las ventas profesionales
6. Aspectos éticos, de responsabilidad social y ambiental en la función de ventas
7. Organización y dirección de la fuerza de ventas
8. Liderazgo de la fuerza de ventas

## Diseño, implementación y gestión del proceso de ventas

1. Significado e implicaciones de la venta profesional
2. Definición e implementación de estrategias de ventas
3. El nuevo modelo poli-etapas del proceso de ventas
4. Gestión de cuentas y segmentos clave
5. Tecnologías y sistemas para el apoyo de la función de ventas
6. Aspectos para considerar en las ventas internacionales
7. Ecuación valor-costos y las ventajas competitivas en el proceso de ventas
8. *Market sizing*, segmentación y posicionamiento para la venta profesional
9. KPI's del sistema de ventas

## Ventas *inbound*, cómo atraer clientes con nuevas tecnologías, herramientas de ventas y *marketing* digital

1. Importancia y tendencias del enfoque de ventas *inbound* y el futuro de la profesión de ventas
2. El proceso, *funnel* y la metodología de las ventas *inbound*
3. El *playbook* de las ventas *inbound*
4. Integración y dirección de equipos de ventas *inbound*
5. Métricas de *inbound sales*
6. Cómo crear *insights* para la generación de *leads*
7. Generación de *leads* con *social media*
8. Cómo utilizar Linked-In para *inbound selling*

## Estrategias y sistemas B2B influyentes, efectivos y productivos y el desarrollo de las ventas consultiva poderosa

1. Modelo de ventas B2B en la era digital
2. Relaciones comerciales basadas en el valor y beneficio recíproco
3. Gestión de portafolios de productos, servicios y de clientes corporativos
4. Descubrimiento y gestión de oportunidades de negocios B2B
5. Ventajas competitivas y *pricing intelligence*
6. El proceso de la venta consultiva
7. Manejo proactivo y productivo de objeciones
8. Gestión del *pipeline* de ventas y las relaciones públicas

## Inteligencia emocional, *coaching* y negociación para la dirección productiva y virtuosa de ventas

1. Modelo de *coaching* de negocios aplicado a ventas
2. Proceso de *coaching* aplicado en la fuerza de ventas
3. Liderazgo, *mentoring*, *coaching* y su relación con ventas
4. La importancia y aplicaciones prácticas de la inteligencia emocional para el profesional de ventas
5. Resiliencia y otras características importantes a desarrollar en el profesional exitoso de ventas
6. Presentaciones efectivas de ventas de acuerdo con diferentes estilos de persuasión
7. Negociación efectiva en ventas y otras habilidades importantes del *coach* de ventas
8. Autoevaluación del perfil de inteligencia emocional, *coaching* y negociación

## Desarrollo y aceleración de los sistemas de ventas en empresas proactivas de alto potencial de crecimiento

1. Competencias y las 5 características del agente profesional de ventas exitoso
2. Sistema de métricas para apoyar y fomentar el *coaching* de ventas
3. Modelos de aceleración de ventas
4. Tecnologías y sistemas de aceleración de ventas
5. Cómo encontrar y reclutar a profesionales exitosos de ventas
6. La fórmula y el proceso efectivos de *sales training*
7. Sistemas de motivación y compensación del equipo de ventas
8. P&L, presupuestos y ROI de la función de ventas

# 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