

A smiling woman with long brown hair, wearing a red blazer over a white top, is holding a tablet. The background is a blurred office setting. A semi-transparent red banner is at the bottom of the image.

GERENCIA PROFESIONAL DE VENTAS
EN LÍNEA
(96 horas)

Objetivo:

- Impulsar el desarrollo de competencias enfocadas en la técnica de ventas efectivas.

Dirigido a:

- Gerentes y ejecutivos de venta, asesores, promotores o empresarios comerciales.

Reconocimiento:

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

¿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:

Mejorar el servicio al cliente.



Comprender los factores que se involucran para hacer que un cliente compre.



Dotar a los equipos de vendedores con las habilidades necesarias para comprender las necesidades y deseos de los clientes.



Comunicarse de manera efectiva.



BLOQUES DE APRENDIZAJE



BLOQUES DE APRENDIZAJE

La venta técnica profesional

1. La evolución de la carrera de ventas
2. Las 12 P's
3. Los dos hemisferios en la comunicación en ventas
4. 10 paradigmas básicos para el cambio de chip al dedicarse a las ventas
5. Herramienta de acceso visual
6. La pirámide de ventas
7. Desarrollo de las 12 P's de su producto
8. Plan integral sistémico de ventas

Las ventas basadas en BVCB's ®

1. El cliente, el prospecto y la función de vender
2. La P de alivio y las 3 R's
3. La matriz de percepción
4. La detección de necesidades y prioridades
5. Las generaciones y los principales *drivers* decisionales al vender
6. Sistema de argumento de ventas basado en BVCB ®
7. Desarrollo de los BVCB's ® más importantes de su negocio y su razón de negocio

Cierre de ventas basados en BVCB's ®

1. La técnica enlistada usando BVCB's ®
2. La técnica de *boomerang* para cerrar
3. La técnica enlistada para cerrar
4. La nueva escuela de ventas para aplicar cierres de clase mundial
5. Desarrollo de la tabla enlistada de su mercado

Ventas consultivas y el manejo del RASIC

1. Introducción
 - a) Antes de vender
 - b) Niveles de necesidades del cliente
2. Herramientas de la venta a nivel organizacional
 - a) El embudo de ventas
 - b) Base de clientes
 - c) Incrementar las ventas
 - d) Ventas cruzadas
 - e) El manejo del RASIC y el liderazgo aplicado a ventas para equipos en proceso de duelo
 - f) La postventa
 - g) Generación del plan de venta incremental y venta cruzada con cada uno de los componentes del RASIC en el mercado al que piensan acudir

Negociación

1. Introducción
 - a) Negociación: definición (de la venta a la negociación)
2. Las investigaciones de Karras
 - a) La negociación competitiva
 - b) La negociación cooperativa según Karras
 - c) Las expectativas
 - d) El manejo del tiempo
 - e) Los anzuelos
 - c) Actitudes en la negociación (qué hacer y qué evitar en una negociación)
 - d) Etapas del proceso de la negociación (establecer e identificar las diferentes fases: gente, problema y propuesta)
3. La negociación al estilo Harvard
 - a) El negociador efectivo (habilidades y técnicas dentro de la negociación)
 - b) Estilos de negociador (estilos sociales y la forma adecuada de negociar con cada uno, sus fortalezas y debilidades)
 - e) BATNA's (los pequeños obsequios que ayudan a la negociación)
 - f) La postnegociación
 - g) Los criterios
 - h) Las posiciones
 - i) Los intereses
 - j) Las opciones
 - k) Las propuestas
 - l) El discurso de la negociación
 - m) Elaboración de una hoja de negociación en vida real

Desarrollo de la carpeta de ventas

- a) La carpeta de ventas se construye con los entregables de cada módulo, narrándolo como el *onboarding* de cualquier vendedor para su negocio
- b) Si llevas solo un módulo o estás comenzando con este como tu primer módulo, comienza construyendo tu carpeta y después añade las herramientas aprendidas en los módulos subsecuentes

Los Diplomados, Certificaciones, Bootcamps y Cursos son programas de capacitación basados en las disposiciones de la NOM-035. Todos los programas cuentan con valor curricular ante la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Programas sujetos a mejora continua y a cambios sin previo aviso. Para más información, consulta el Reglamento Académico para Programas de Educación Continua, las políticas administrativas y la oferta completa de Diplomados, Certificaciones, Bootcamps y Cursos en el siguiente enlace electrónico: <https://uvm.mx/oferta-academica/diplomados-certificaciones>

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