

PROGRAMA DE GESTIÓN COMERCIAL Y ESTRATEGIA DE VENTAS

Crea las bases de estrategias exitosas de venta
y comercialización dentro de las organizaciones.



NUESTROS OBJETIVOS GENERALES DEL CURSO SON:

- Reconocer el valor de las fuerzas y recursos intrapersonales para mejorar el desempeño en el ámbito profesional, así como aumentar la satisfacción y los resultados.
- Identificar la aplicación de las herramientas necesarias para desarrollar un plan estratégico comercial, realista y medible.
- Contemplar los principios de la actividad comercial orientada a resultados, empleando herramientas para realizar de manera exitosa el proceso de las ventas.



PLAN ESTRATÉGICO

BENEFICIOS

Los principales beneficios que obtendrás al concluir el programa:

- 01.** Conocer y aplicar tus conocimientos sobre las funciones, tareas y actividades relacionadas con la comercialización y las ventas.
- 02.** Crear estrategias comerciales y de ventas, competitivas, exitosas y actuales.
- 03.** Comprender mejor el mercado actual y su dinámica.
- 04.** Aprovechar las oportunidades en la nueva normalidad.
- 05.** Seguir las mejores prácticas actuales de comercialización y ventas en toda la organización, así como a nivel personal.



COMERCIALIZACIÓN

EL PROGRAMA VA DIRIGIDO A:



*Dueños de negocios
en pequeñas y
medianas empresas*



*Directores
comerciales*



*Gerentes de
comercialización
y ventas*

METODOLOGÍA

Práctica a través de:

- Exposición participativa.
- Clínicas de ventas y análisis de videos.
- Trabajo individual y en equipo en las sesiones.
- Tareas y prácticas para entregarse en la siguiente sesión.

Teórica:

En el desarrollo expositivo de conocimientos.

Duración:

- Sesiones semanales los días jueves en línea de 2 horas.
64 horas totales del programa.
- 32 horas en línea
 - 32 horas de proyecto

Vivencial a través de:

- Evaluación de aprendizaje en cada sesión.
- Estudio e investigación personal.
- Elaboración de un proyecto integrador de mejora.



APRENDIZAJE

TEMARIO

I. El poder de la persona y su impacto en las relaciones.

Aprenderás a liderar equipos de trabajo de alto desempeño con habilidades en comunicación afectiva, manejo de conflictos e inteligencia emocional para los negocios.

II. Inteligencia comercial.

Estudiarás los cambios y las tendencias del mercado en crecimiento con herramientas de neurociencia y neuroventas.

III. Planeación y estrategia comercial.

Aprenderás a planear estrategias en cada una de sus etapas y las alinearás con los objetivos comerciales de las empresas para generar indicadores de medición de procesos críticos.

IV. Estrategias de marketing digital.

Manejarás las plataformas de Facebook ADS y Google ADS para maximizar las ventas de la empresa, así como las redes sociales..

V. La esencia y habilidades de ventas.

Entenderás a detalle los principios y fundamentos para lograr ventas de manera profesional con un enfoque hacia el logro de resultados.

VI. Negociación exitosas y resolución de conflictos

Gestionarás estrategias ganar-ganar a partir de la negociación efectiva, así como convertir conflictos en algo constructivo. .

VII. Venta con enfoque y valor.

Aprenderás a investigar a la competencia con estrategias benchmarking. Además generarás nuevas habilidades en venta consultiva y venta coaching.

VIII. Calidad y Servicio

Analizarás el valor de ofrecer calidad en el servicio de la gestión comercial en las estrategias de ventas..



**¡INSCRÍBETE
PRONTO!**



www.hipodec.up.edu.mx/

Regístrate:



Redes sociales



Conoce más de nuestro aliado:

www.ciee.edu.mx/inicio/