

Diplomado

Desarrollo de Vendedores de Alto Potencial

Duración 112 horas

Objetivo general:

Obtener conocimientos de vanguardia en el tema de ventas y desarrollar nuevas competencias clave en el ámbito de las ventas. Se potenciará una actitud emprendedora y habilidades creativas para mantener y hacer crecer una cartera de clientes leales y de largo plazo. Asimismo, se herramientas estratégicas para conducir y persuadir a los clientes y se conocerá la importancia del Coaching para alcanzar metas de forma efectiva. Todo lo anterior, con un enfoque motivacional y dirigido a resultados.

Beneficio:

El participante:

1. Adquirirá los conocimientos y habilidades requeridas para vender con mayor éxito en el mercado.
2. Podrá hacer crecer su propio departamento de ventas y contarán con herramientas para formar un equipo de ventas de alto potencial de éxito.
3. Logrará desarrollar su habilidad de emprendimiento para tener más pasión en sus proyectos, asumir riesgos y tener mayor tolerancia a los fracasos.
4. Valorará a la creatividad como una habilidad clave para desarrollar nuevas formas para vender, atraer al cliente y cerrar ventas con mayores posibilidades.
5. Aprenderá a conducir al cliente a través de un lenguaje claro, directo y enfático que logre la persuasión efectiva y deseada.
6. Será capaz de aplicar el autocoaching y coaching para realizar estrategias y acciones efectivas en las ventas.
7. Conocerá el mundo de las emociones y aprenderán cómo llegar a través de ellas al cliente, con el fin de lograr sus objetivos planteados.
8. Aplicará conceptos de desarrollo personal que harán de sí mismos un excelente vendedor con ánimo de crecer, potencializarse y lograr resultados más allá de los esperados.
9. Podrá ser facilitador para formar vendedores y equipos exitosos, al aplicar los conocimientos, herramientas, técnicas y habilidades aprendidas a lo largo del diplomado.

Dirigido a:

Vendedores de cualquier nivel, Empresarios, nivel medio empresarial
Cualquier organización

Requisito:

Experiencia laboral no requerida, de preferencia contar con mínimo dos años en laborando en empresas o como emprendedor.

Estudios de Licenciatura o similar o nivel medio superior, con experiencia

Contenido:

Módulo 1 Actitud emprendedora en las ventas

Identificará la importancia de la actitud emprendedora, como elemento clave para potenciar las ventas en una empresa. Potencializará su capacidad de emprender y lo relacionará con su actividad profesional, con el fin de obtener los mejores resultados

Temario

1. Introducción a las ventas.
2. El proceso de ventas.
3. La actitud emprendedora y su importancia en las ventas.
4. El perfil del emprendedor.
5. Desarrollo de vendedores con visión emprendedora.
6. Los emprendedores exitosos: casos y ejemplos.
7. Casos de empresas emprendedoras.
8. Dinámicas y actividades con enfoque a emprendimiento.

Duración del módulo: 16 horas

Módulo 2 Neuroventas y PNL

Valorarán la creatividad como una habilidad que puede impulsar, desarrollar y potenciar para obtener mejores resultados. Conocerá una serie de ejercicios, técnicas y herramientas creativas con el fin de aplicarlas a las ventas, resolver problemas y obtener beneficios

Temario

1. Cambio de paradigmas.
2. La creatividad como camino hacia el éxito.
3. La creatividad: una habilidad a desarrollar y potenciar.
4. El proceso creativo.
5. Importancia de la creatividad en las ventas.
6. Kit de herramientas creativas para ventas efectivas.
7. Ejercicios, dinámicas y aplicaciones creativas para las ventas.

Duración del módulo: 24 horas

Módulo 3 La creatividad para vender de manera efectiva

Estudiarán los principios de la Programación Neurolingüística, con el fin de aplicar los conceptos, técnicas, herramientas y habilidades de conducción a las ventas. Conocerán la importancia de la conducción y persuasión para el logro de objetivos y de esta forma aplicarlo a su vida personal, laboral y actividades de ventas

Temario

1. El cerebro y sus áreas más relevantes.
2. Introducción a la PNL: Programación Neurolingüística.
3. Importancia de la PNL en las ventas.
4. Rapport y empatía.
5. El lenguaje como conducción para persuadir y convencer.
6. Técnicas de conducción y lenguaje.
7. Herramientas y técnicas de la PNL en las ventas.
8. Conceptos generales del Neuromarketing y su importancia para las ventas.

Duración del módulo: 24 horas

Módulo 4 La venta emocional

El participante conocerá la importancia de vincular las emociones para que la venta se lleve a cabo de manera exitosa. Identificará cómo varias empresas han logrado el éxito al incluir las emociones como parte de su estrategia e integrarán dicho conocimiento a su propia estrategia de venta.

Temario

1. Las emociones y su definición.
2. Tipos de emociones.
3. El arte de la seducción en las ventas.
4. El concepto de emotional marketing, la venta emocional y su impacto.
5. Cómo enganchar al cliente a través de emociones.
6. Herramientas de emotional selling aplicado a las ventas.
7. Actividades, ejercicios y dinámicas prácticas.

Duración del módulo: 16 horas

Módulo 5 Coaching aplicado a las ventas

A través de este módulo, el participante conocerá el concepto del Coaching y su importancia en los negocios hoy en día. Aplicará las nociones de este concepto, para vincularlas a las ventas y de esta manera tener una mayor dirección a logros, objetivos y resultados efectivos.

Temario

1. Introducción al Coaching.
2. Principales aspectos de un Coach.
3. Los beneficios de aplicar Coaching en las ventas.
4. Los principios para ser un Coach de ventas efectivo.
5. Autocoaching.
6. Hacia un modelo de Coaching para ventas.
7. Estrategias, técnicas y herramientas de Coaching.
8. Ejercicio, dinámicas, actividades.

Duración del módulo: 16 horas

Módulo 6 Motivación para el vendedor de éxito

El propósito de este módulo es tener un mayor acercamiento con varios aspectos de la psicología y el desarrollo humano que pueden influenciar al desarrollo de vendedores con alto potencial de éxito. Lograrán con ello, tener una mayor motivación e impulso para ser los mejores vendedores en el área que se desempeñen.

Temario

1. Los tipos de inteligencia.
2. La inteligencia emocional y su relación con las ventas.
3. Control y manejo del estrés en las ventas.
4. La psicología positiva y su enfoque en las ventas.
5. Pensamiento positivo para vender con más éxito.
6. El concepto de felicidad para una mayor plenitud en la vida.
7. Kit de aspectos motivacionales para el mejor vendedor.
8. Actividades, dinámicas y aplicaciones a las ventas.

Duración del módulo: 16 horas