

Educación Continua

TECNOLÓGICO DE MONTERREY

Diplomado

Ventas de Alto Impacto

Duración 104 horas

Objetivo general:

Desarrollar competencias que garanticen resultados comerciales de alto impacto en los participantes y la generación de valor para sus empresas.

Beneficio:

Seguridad, tranquilidad y confianza del manejo integral de la venta efectiva

Ahorro de tiempos en la ejecución de cuentas clave

Incremento en la rentabilidad a través de negociaciones ganar-ganar

Práctica en la planeación, seguimiento y cierre de ventas

Mejorar la experiencia con el cliente

Seguridad en el dominio del manejo del relacionamiento con el cliente

Incremento en ventas

Incremento en la rentabilidad

Seguridad de contar con equipo profesional de ventas

Dirigido a:

Profesionales que se dediquen al área de ventas desde: KAE (Ejecutivos de ventas), KAM (Gerentes de ventas junior), Dueños de PYMES, Equipo comercial de startups

De al menos un año en ventas

Persona con naturaleza comercial, marketing, ventas y administrativa o con interés en estas áreas.

Requisito:

Deseable licenciatura terminada

Al menos un año en ventas

Manejo de MS Office

Contenido:

Módulo 1 Perspectiva Estratégica de las Ventas en un entorno globalizado

Reconocer la naturaleza estratégica de la función de ventas y sus implicaciones dentro de la empresa; sensibilizar a quién vende para incrementar su desempeño en esta función.

Temario

1. Todos somos ventas
2. La estrategia de las ventas
3. Tipos de negocios y transacciones
4. Rol de ventas
5. Tipos de vendedores

6. Perfil de las personas exitosas en las ventas

Duración del módulo: 12 horas

Módulo 2 Las bases de la venta de alto impacto

Conocer y aplicar los elementos clave relacionados con las ventas efectivas mediante el uso de técnicas para lograr los objetivos comerciales.

Temario

Contenido

1. Temario del módulo 1. El proceso técnico de la venta
2. Necesidades y deseos
3. Conocer el producto y/o servicio
4. Conocer a tu cliente
5. Conoce al mercado
6. Conoce a la competencia
7. Ventaja competitiva del producto o servicio
8. Ciclo de la venta ? técnicas por fase
9. Manejo de objeciones
10. Cierre de ventas

Duración del módulo: 16 horas

Módulo 3 Gestión de Cuentas Clave

Desarrollar las distinciones básicas para convertirse en un ejecutivo de cuentas clave, sus funciones e importancia en el desarrollo del plan comercial.

Temario

1. Qué es una Cuenta Clave
2. Perfil del "Key Account Manager" (KAM)
3. Mapa del cliente
4. Mapa del mercado
5. Gestión de información para cuentas clave
6. Recursos para la expansión de una Cuenta Clave
7. Estrategias comerciales para los KAM
8. Equipos integrados para la atención de Cuentas Clave

Duración del módulo: 12 horas

Módulo 4 Negociaciones Efectivas con Role play

Comprender la importancia y emplear técnicas para llevar a cabo negociaciones efectivas.

Temario

1. La negociación efectiva
2. Diferencia entre negociar y vender
3. Escuela de negocios de Harvard basado en intereses

Duración del módulo: 12 horas

Módulo 5 Planeación y seguimiento de ventas

Desarrollar un plan de ventas como herramienta del vendedor e identificar los beneficios de la planeación de ventas.

Temario

1. Qué es la planeación de ventas
2. La prospección
3. Diferencia entre budget y forecast
4. Cómo construir un forecast
5. Medición del logro de objetivos

Duración del módulo: 12 horas

Módulo 6 Inteligencia Comercial y Servicio al Cliente

Aprovechar la Inteligencia comercial para una mejor toma de decisiones y un servicio al cliente de excelencia, que permita alcanzar los objetivos de ventas.

Temario

1. Qué es la Inteligencia Comercial
2. Detección de oportunidades comerciales
3. Metodología de venta organizacional
 - a. Conversión
 - b. Atracción
 - c. Retención
 - d. Penetración
4. El servicio al cliente
5. Servicio post-venta
6. Cultura del servicio de excelencia (Experiencias de servicio wow)

Duración del módulo: 12 horas

Módulo 7 Herramientas tecnológicas de apoyo para las ventas

Descubrir y aplicar recursos que el mundo digital y las TIC's brindan en apoyo a las ventas.

Temario

1. Recursos de aplicación práctica:
 - a. Sitio web
 - b. Social media (Linkedin, Facebook y Whatsapp)
 - c. Apps
 - d. Manejo de CRM
 - e. Generación de contenidos

Duración del módulo: 12 horas

Módulo 8 Proyecto aplicado: genera tu plan comercial

Estructurar un proyecto que genere certidumbre en alcanzar los objetivos del plan comercial.

Temario

1. Proyecto integrado aplicado a la empresa o negocio

Duración del módulo: 16 horas