



CERTIFICADO ONLINE DE DIRECCIÓN DE VENTAS



¿QUÉ APRENDE EL PARTICIPANTE

- Conoce los métodos y adquiere las herramientas para dirigir departamentos exitosos de ventas con base en un enfoque integral.
- Desarrolla competencias y adquiere conocimientos para el pensamiento estratégico práctico de negocios y ventas.
- Aprende como desarrollar y dirigir procesos de ventas inbound.
- Adquiere formación y herramientas para ventas B2C, así como para B2B con enfoque consultivo.

BENEFICIOS PARA EL PARTICIPANTE

- 1.- Certificado Digital Internacional de Embiz Foundation, EEUU
- 2.- Diploma UVM
- 3.- Certificado DC-3



COMPETENCIAS A DESARROLLAR O REFORZAR:

- 1.- Orientación al cliente
- 2.- Negociación
- 3.- Adaptabilidad
- 4.- Liderazgo
- 5.- Resolución de conflictos



¿POR QUÉ ES IMPORTANTE ESTE PROGRAMA?

Este diplomado es importante porque es novedoso, es el único en el mercado que enseña nuevos métodos para atraer y retener clientes, al proporcionar los conocimientos, habilidades y herramientas de estrategia de ventas, inbound sales, B2B, coaching y desarrollo de habilidades para la aceleración de los resultados de ventas de los negocios.

Hoy en día es importante aprender que los modelos tradicionales de ventas han cambiado debido a las estrategias de e-business, e-commerce y de e marketing.



DIFERENCIACIÓN DE ESTE PROGRAMA:

- 1.- Plataforma multidispositivo con acceso 24/7
- 2.- Generación de networking
- 3.- Contacto directo con su profesor
- 4.- Atención personalizada

TEMAS DE MÓDULO | 6 MÓDULOS | 16 HRS C/U

- 1.- Estrategia, modelos, perspectivas y prácticas de enfoque integral de la dirección de ventas
- 2.- Diseño, implementación y gestión del proceso de ventas
- 3.- Ventas inbound, como atraer clientes con nuevas tecnologías, herramientas de ventas y marketing digital
- 4.- Estrategias y sistemas B2B influyentes, efectivos y productivos y el desarrollo de las ventas consultiva poderosa
- 5.- Inteligencia emocional, coaching y negociación para la dirección productiva y virtuosa de ventas
- 6.- Desarrollo y aceleración de los sistemas de ventas en empresas proactivas de alto potencial de crecimiento

RESULTADOS DE LA APLICACIÓN DEL PROGRAMA

En el corto plazo (menos de un año) el participante desarrolla competencias de Agile Management, como impulso a su desarrollo profesional y sobretodo, herramientas para mejorar la respuesta y capacidad competitiva de su organización.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?	A cualquier profesional o empresario
NIVEL EDUCATIVO	Carrera profesional, titulada o trunca
NIVEL JERÁRQUICO	Personas con nivel de análisis y gerencial
EXPERIENCIA	6 meses o más de experiencia laboral de preferencia
SECTOR EMPRESARIAL	Cualquier sector

Más informes y becas:
[5531325235](tel:5531325235)