

Diploma en Gestión Estratégica de Ventas

Presentación

En el actual escenario competitivo y globalizado mundial, cada vez se hace más importante la diferenciación entre las organizaciones.

En este aspecto, las organizaciones deben buscar, finalmente, vender los productos o servicios que ofrecen de manera más eficiente que sus competidores.

Actualmente, una de las estrategias más eficientes de lograr estos objetivos es contar con una fuerza de venta que marque las diferencias.

Este programa apunta a profundizar las estrategias de ventas de una manera práctica lo que permitirá potenciar el trabajo individual de vender en función del rendimiento del equipo de ventas y, por ende, del éxito de la organización.

Objetivo General

Conocer, comprender y aplicar en el escenario actual de las ventas, las cualidades y técnicas que debe manejar un buen vendedor, para el éxito profesional y de la organización.

Programa

Módulo 1

Objetivo: Analizar el origen y el escenario actual de las ventas.

Marketing y origen de las ventas
Características generales de la función de ventas.
Evolución del concepto de ventas.
Mitos de las ventas.
Ventajas y Limitaciones de la venta personal.

Módulo 2

Objetivo: Analizar las características de un vendedor de excelencia.

La personalidad como elemento fundamental en la Gestión de Ventas.
Persuasión y Disuasión.
Conocimiento del yo.
Seguridad en si mismo.
Puntualidad.
Naturalidad.
Tacto.
Prudencia.
Cortesía.
Impertinencia.
Sentido del Humor.
Talante.
Hablar en público.

Módulo 3

Objetivo: Comprender y aplicar las técnicas para una gestión de ventas eficiente.

Proceso de ventas y sus etapas:
Localización de clientes.
Plan de ventas.
Presentación
Manejo de objeciones.
Cierre.
Comunicación No Verbal

Módulo 4

Objetivo: Aplicar una Gestión de calidad en el servicio de postventa.

El proceso de servicio postventa
Tipos de servicios de postventa
Acciones para gestionar la calidad en el servicio de postventa
Técnicas y Herramientas de postventa
Excelencia en el servicio.

METODOLOGÍA

- Charlas expositivas

- Actividades prácticas (Filmaciones, análisis de presentaciones individuales y grupales).
- Grupos de Discusión
- Análisis de casos
- Juego de Roles

Duración Programa

60 horas pedagógicas.

Docente

Marcos Iván Maganza Castro.

Relacionador Público Profesional, Licenciado en Educación, Upla. Magister © en Educación, mención Docencia Universitaria, Universidad Católica de Salta, Argentina. Egresado Magíster en Administración de Empresas (MBA), Diplomado en Administración de Empresas, mención Gestión.

Diploma en Competencias para la Supervisión Efectiva en la Organización. (Universidad de Valparaíso)

Diplomado en Gestión de Empresas de Turismo, Jefe de Admisión, Universidad del Mar, Docente de la Universidad del Mar y de otras instituciones de Educación Superior.