

PRESENTACIÓN

Para la dinámica actual se hace necesario comprender y aplicar herramientas sólidas para el diseño, la administración y el control en la estructura y la estrategia de ventas en una organización moderna. Desarrollar y potenciar las habilidades y capacidades del equipo de ventas.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

GENERAL

Aplicar herramientas estratégicas para el diseño, la administración y el control en la estructura y la planeación de ventas en cualquier tipo de organización. Tiene también como objetivo desarrollar y potenciar las habilidades y capacidades del equipo de ventas.

ESPECÍFICOS

- Determinar los aspectos claves que orientan la labor de un vendedor ultra gestión
- Sensibilizar a los participantes acerca de la importancia de prospectar de manera adecuada
- Identificar, desarrollar y gerenciar oportunidades de venta a través de una efectiva prospección
- Proveer a los participantes de herramientas prácticas que permitan hacer cierres efectivos de ventas, mediante una presentación profesional de sus productos y/o servicios.
- Manejo efectivo de situaciones difíciles o conflictivas en la gestión de ventas
- Establecer los mejores criterios de recompensa y motivación para el equipo comercial
- Obtener las herramientas necesarias para enfocar los equipos de venta al resultado
- Brindar herramientas prácticas para el desarrollo de estrategias digitales efectivas
- Identificar y analizar las principales técnicas de negociación.
- Desarrollar habilidades para manejar exitosamente cualquier tipo de negociación.
- Análisis del estilo personal frente al proceso de negociación.
- Brindar herramientas prácticas del ejercicio del coaching en la gestión comercial
- Desarrollar un liderazgo de equipo comercial enfocado hacia el logro

PERFIL DEL INTERESADO

Este diplomado va dirigido a todos los profesionales, tecnólogos, técnicos en área de negocios, administración y comercio. Empresarios, gerentes, directores comerciales y personas interesadas en enfatizar sus conocimientos en ventas.

METODOLOGÍA

Práctica, con análisis de casos de la vida real, juego de roles, proyecciones personalizadas para cada caso y muy dinámico.

Módulo

Contenido

Intensidad

1 DESARROLLO DE LA GESTIÓN COMERCIAL

- Qué nos aleja de la excelencia
- Características del vendedor exitoso
- Aspectos claves del vendedor de hoy
- Procedimiento básico de la venta
- Los veinte elementos que nunca deben faltar
- El acercamiento
- Acuerdos y planes
- Valores agregados
- Análisis de la visita
- Descubrir necesidades
- Manejo de objeciones
- Branding personal

12 Horas

2 PROSPECCIÓN Y SEGMENTACIÓN COMERCIAL

- Desarrollando visión periférica comercial
- Importancia de la prospección
- Los 4 pasos claves en un proceso de prospección efectivo
- Segmentación
- Antes de ponerse a buscar: segmentar
- ¿Cuáles son los segmentos priorizados?
- Necesidades de los diferentes segmentos
- ¿Dónde conseguir prospectos?
- Cómo conseguir referidos
- Cómo gerenciar oportunidades partiendo de ofertas de valor
- Ciclo de Ventas

8 Horas

3 VISITAS COMERCIALES EFECTIVAS

- Condiciones para desarrollar un liderazgo efectivo en las ventas.
- La estrategia y la táctica en la venta
- Modelo de venta estructurada
- Identificando necesidades del cliente
- Cubriendo las necesidades del cliente
- Preguntar y escuchar: un poderoso proceso
- El proceso para manejar las objeciones
- Señales de compra para asegurar acuerdos
- Manejo de objeciones
- Tipos de cierres
- Cómo hacer cierres efectivos de ventas

12 Horas

4 MOTIVACIÓN E INCENTIVOS EN LA FUERZA DE VENTAS

- Actitud Vs. Aptitud en el ejercicio comercial
- Motivación: Desarrollo conceptual
- Estilos de liderazgo y su impacto en la motivación de los equipos de venta
- Recompensas Vs. Incentivos
- Salario emocional en la fuerza comercial

8 Horas

5 MARKETING DIGITAL

- Conceptos básicos de marketing Digital
- Tipos de presencia Online
- Generación de tráfico para página web o tienda virtual
- Cómo convertir las herramientas digitales en prospectos efectivos
- Indicadores de marketing digital
- Social Media Marketing

8 Horas

6 INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LA GESTIÓN COMERCIAL

- Inteligencia emocional: conceptualización
- Los afectos, las emociones y los sentimientos
- Las Habilidades básicas de la inteligencia emocional
- Inteligencia intrapersonal
- Inteligencia interpersonal
- La Mirada interior
- Control Emocional y control de los Impulsos
- Mandamientos de la Inteligencia Emocional
- Cómo desarrollar la inteligencia emocional en la familia y en el trabajo
- Ejercicios prácticos

12 Horas

7 TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

- Conceptualización.
- El proceso de negociación.
- Relación de poder y confianza en la negociación
- Negociación: diez ideas falsas a evitar
- Enfoque tradicional VS. Enfoque profesional.
- Negociación por principios y negociación por posiciones.
- Claves para evitar el antagonismo
- Mutuo beneficio: ventajas y aplicaciones.
- Las objeciones: importancia y análisis.
- Cómo mejorar el poder de negociación.
- Ejercicios prácticos de negociación.

12 Horas

8 LEADER COACH DE VENTAS

- Coaching como herramienta comercial
- Características del Leader Coach
- Estructura de liderazgo en equipos de venta a través del Coaching
- Cómo desarrollar un coaching efectivo de ventas
- Ejercicios prácticos

8 Horas

EQUIPO DOCENTE

Expertos en esta área del conocimiento

ANDRÉS ARIAS COORDINADOR ACADÉMICO

Economista especializado en Administración y Gerencia de Mercadeo. Actualmente cursando la maestría en Emprendimiento e Innovación de la Universidad del Rosario. Profesional enmarcado sobre la exigencia de innovar y conducir procesos y plantear grupos de trabajo, con habilidades comerciales y de liderazgo para crear estrategias y posicionar en el mercado productos y servicios con base en el cumplimiento de metas. Con alta experiencia en la estructuración de contenidos académicos en diferentes áreas de aprendizaje: administrativas, financieras, jurídicas, humanas, económicas, sociales y salud. Excelentes relaciones interpersonales, con aptitudes sobresalientes para el servicio al cliente, propositivo, responsable y con facilidades para trabajar en grupo. Finalmente, un ser humano que antepone a todas sus labores los principios éticos para contribuir al desarrollo de una sociedad basada en la justicia.

ALEJANDRO LOSADA BLANDÓN DOCENTE

DBA - Doctor of Business Administration. Master of Science with a major in Marketing - Atlantic International University - USA. Especialista en Gerencia de Mercadeo - Universidad Jorge Tadeo Lozano. Baccalauréat of Business Administration - Université du Québec a Chicoutimi, Québec Canadá. Administrador de Empresas de la Escuela de Administración de Negocios.

Leadership from the ground up: Effectiveness in changing times - Universidad Jorge Tadeo Lozano. Estudios en Montaje de contenidos y asesor empresarial en programas de Habilidades Virtuales con apoyo a la presencialidad. Coach Ejecutivo, Internacional Habiling Group. Amplia experiencia como consultor y asesor empresarial en programas de Dirección (Liderazgo, Comunicación Asertiva, Trabajo en Equipo, Administración del Tiempo, Negociación Efectiva), Coaching Gerencial, Mercadeo y Ventas, Planeación Estratégica, Gerencia del Servicio, Networking, entre otros, dirigidos a empresas Nacionales y Multinacionales. Consultor asociado de Focus Internacional para programas de capacitación y desarrollo en diferentes empresas. Docente en programas de Maestría y Formación Continuada en diferentes universidades como: Colegio de Estudios Superiores en Administración (CESA), EUDE European Bussines School, Universidad Sergio Boledi, Universidad del Rosario, Universidad Jorge Tadeo Lozano, Universidad De Nariño, Universidad Popular Del Cesar, entre otras. Miembro de la Red Latinoamericana de conferencistas IF SOCIETY con sede en USA. Miembro de la Sociedad Colombiana de Consultores Empresariales - SCCE. Algunos cargos desempeñados: Gerente de Capacitación y Desarrollo en INCOSGROUP S.A. Gerente de Venta Empresarial de COMPENSAR - Caja de Compensación Familiar. Actualmente, Consultor Senior de International Consulting Group y Asesor y Consultor Especializado de la Cámara de Comercio de Bogotá, desde donde presta sus servicios como consultor, asesor y facilitador a Importantes Empresas Nacionales y Multinacionales.

LUIS TAYRON LOSADA PEDRAZA DOCENTE

DBA - Doctor of Business Administration - Atlantic International University - USA. Master en gestión del Marketing de la Escuela de Organización Industrial E.O.I. en Madrid (España). Leadership and Teambuilding - Universidad de Texas. Administrador de la Universidad Javeriana. Participó en el proyecto Zero de la Universidad de Harvard. Estudios de Electrónica y Especialización en Marketing y Telecomunicaciones en Estocolmo (Suecia). Mentor certificado por la Red Hispanoamericana de Mentores con sede en San Isidro de Heredia (Costa Rica). Miembro Embajador para Colombia de la Red Global de Mentores con sede en Argentina. Miembro de la Red Mundial de Conferencistas con sede en Alemania. Catedrático de las Universidades:

CESA, JAVERIANA, ANDES, ROSARIO, EXTERNADO, UNINORTE, SABANA, UIS, SERGIO ARBOLEDA, entre otras. Nominado ocho veces al PREMIO PORTAFOLIO como mejor docente universitario de Colombia. Autor de libros sobre Liderazgo y Desarrollo personal. Miembro del jurado evaluador de proyectos de inversión presentados ante COLCIENCIAS. Jefe de Relaciones Industriales de CADENALCO, Jefe comercial de CADENALCO, Gerente de Recursos Humanos de SILUETA, Gerente de Gestión Humana de INDIACERO, Presidente de la Asociación de Industriales y Comerciantes - ASINDUCOM, Presidente de la SOCIEDAD COLOMBIANA DE CONSULTORES EMPRESARIALES. Speaker Internacional, Consultor y Escritor. Actualmente CEO de INTERNATIONAL CONSULTING GROUP desde donde presta sus servicios como Consultor y Asesor de Importantes Empresas Nacionales y Multinacionales, es Miembro de diferentes Juntas Directivas.

RECURSOS TECNOLÓGICOS

Uso de la plataforma Webex.
Todos los docentes y estudiantes, deberán tener un buen acceso a internet, sonido y cámara para poder facilitar las sesiones.

CERTIFICADOS

La Universidad Ean expide un certificado por participación a quienes asistan al 80% de las sesiones programadas. Los certificados se generan y entregan el día de cierre del programa únicamente a aquellos participantes que hayan cumplido con el mínimo requerido en la presente propuesta en la sesión inmediatamente anterior a la finalización.

DURACIÓN

108 horas