Diplomado Élite en

Ventas: El Vendedor Profesional

80 horas | **Virtual**

Presentación

El Vendedor Profesional es una experiencia formativa intensiva diseñada para transformar la manera de vender. Integra mentalidad de alto rendimiento, comunicación persuasiva, estrategias modernas de prospección, negociación avanzada, análisis de datos e inteligencia artificial, para construir un sistema comercial sólido, predecible y escalable.

Objetivos del Programa

GENERAL

Desarrollar en los participantes las competencias, herramientas y mentalidad del vendedor profesional de alto rendimiento, integrando metodologías modernas de ventas, comunicación persuasiva, negociación estratégica, análisis de datos e inteligencia artificial, para construir un proceso comercial predecible, escalable y de alto impacto

ESPECÍFICOS

- Construir la identidad, mentalidad de crecimiento y hábitos operativos del vendedor de alto rendimiento.
- Comprender el nuevo ecosistema de ventas: roles Setter/Closer/Account Manager, buyer digital y comunicación omnicanal.
- Dominar la comunicación persuasiva, el storytelling de ventas y los marcos de encuadre que reducen la resistencia del comprador.
- Diseñar un funnel evergreen de captación continua de leads cualificados mediante contenido, automatización e IA.
- Aplicar marcos de negociación avanzada (Harvard, BATNA, ancla-concesión) para proteger márgenes y cerrar favorablemente.
- Ejecutar técnicas de cierre modernas y manejo de objeciones con el marco NEPQ.
- Integrar herramientas de inteligencia artificial y automatización en el proceso de ventas para multiplicar resultados.

Perfil Interesado

Profesionales y ejecutivos de ventas con experiencia en el mercado. Key Account Managers (KAM) y gerentes de cuentas. Supervisores y líderes de equipos comerciales. Emprendedores que buscan escalar su proceso de ventas. Profesionales que desean profesionalizar su método comercial y eliminar la incertidumbre en sus ingresos.Universidad Ean.

Metodología

El diplomado adopta una metodología activa y experiencial: aprendizaje basado en casos reales, simulaciones de venta, role-play de técnicas de cierre y objeciones, análisis de grabaciones, trabajo colaborativo y uso práctico de herramientas de IA y CRM. Cada sesión está orientada a la aplicación inmediata en el ciclo comercial del participante.

ean universidad | educación continua

Diplomado Élite en Ventas: El Vendedor Profesional

Contenido

Módulo 1

Mentalidad y ADN del Vendedor Élite

- Construir la identidad, mentalidad de crecimiento y hábitos operativos del vendedor profesional de alto rendimiento. Dominar los principios universales de la venta: valor, confianza, proceso y psicología del comprador moderno.

Horas 10

Módulo 2

El Vendedor Hoy: Perfil, Roles y Mercado. Proceso de venta

- Entender el nuevo ecosistema de ventas: roles Setter/Closer/Account Manager, buyer digital y expectativas del mercado. Integrar las dinámicas de la venta digital, social selling, video-ventas y comunicación omnicanal en el proceso cotidiano. Dominar el guión del Setter desde el primer contacto hasta la agenda confirmada, con técnicas de manejo de resistencia inicial.

Horas 10

Módulo 3

Comunicación Persuasiva y Storytelling de Ventas

- Construir relatos de transformación, presentaciones centradas en el cliente y marcos de encuadre que reducen resistencia.

Horas 10

Módulo 4

Revenue Intelligence y Datos para Vender Mejor

- Leer métricas de conversión, analizar patrones de llamadas ganadoras y tomar decisiones de venta basadas en datos.

Horas 10

Módulo 5

Funnel Evergreen: Atracción Siempre Activa

- Diseñar un funnel de captación evergreen que genere leads cualificados de forma continua con contenido, automatización e IA.

Horas 10

Módulo 6

Estrategias de Negociación

- Aplicar marcos de negociación (Harvard, BATNA, ancla-concesión) para proteger márgenes y cerrar en condiciones favorables.

Horas 10

Módulo 7

Manejo de objeciones y Técnicas de Cierre

- Ejecutar técnicas de cierre modernas (cierre emocional, cierre de consecuencia, cierre silencio, cierre NEPQ) adaptadas al comprador actual. Manejo de Objeciones con Marco NEPQ

Horas 10

Módulo 8

IA y Automatización en el Proceso de Ventas

- Integrar herramientas de IA (outreach, coaching, redacción, CRM automatizado) para multiplicar resultados sin aumentar esfuerzo.

Horas 10

ean universidad | educación continua

Diplomado Élite en
Ventas: El Vendedor Profesional

Equipo Docente

Expertos en esta área del conocimiento



OSCAR EDUARDO CRUZ MICAN | COORDINADOR ACADÉMICO

Magister en Mercadeo de la Universidad de los Andes con más de 25 años de experiencia liderando estrategias comerciales, de ventas y marketing en sectores como medios digitales, BPO, banca y educación. Ha dirigido equipos de ventas multidisciplinarios, canales de venta directa, call centers y fuerzas comerciales a nivel nacional. Como Gerente de Unidad de Negocio en El Tiempo Casa Editorial durante casi 10 años, desarrolló modelos de venta consultiva, alianzas estratégicas y nuevos canales que diversificaron y potenciaron los ingresos de la compañía. Docente universitario en mercadeo y ventas en instituciones como la Universidad Jorge Tadeo Lozano, Universidad EAN y la Universidad ECCI, combinando el rigor académico con una visión práctica y orientada a resultados, aportando a sus estudiantes herramientas reales para el mundo comercial de alto desempeño.



JAIBERT F. ORTIZ A. | DOCENTE

Experto en los procesos de relacionamiento con clientes: en ventas, servicio al cliente y logística en el sector BPO, a través de soluciones asistidas y también automatizadas. MBA, con conocimiento en varios sectores económicos y en la planeación, implementación y seguimiento de estrategias empresariales de relacionamiento con clientes y de crecimiento sostenible, con capacidad para liderar, dirigir y desarrollar personas y grupos de trabajo hacia un alto desempeño a través de un relacionamiento efectivo-afectivo y a la gestión integral de sus competencias; con alto grado de orientación al logro, pensamiento analítico, planeación y negociación comercial.



JUAN CAMILO MEDINA | DOCENTE

Director Comercial con más de 20 años de experiencia liderando crecimiento de ingresos y transformación de negocios en sectores de medios, telecomunicaciones y publicidad digital.
Trayectoria comprobada gestionando P&L de hasta USD $100M, liderando equipos de alto desempeño y logrando crecimientos sostenidos de ingresos (hasta +139%).
Experto en estrategia go-to-market, monetización digital y desarrollo de modelos de negocio omnicanal (CTV, programmatic, retail media). Alta capacidad para estructurar alianzas estratégicas, abrir nuevos mercados y liderar procesos de transformación comercial en entornos altamente competitivos.

La Universidad Ean expide un certificado por participación a quienes asistan al **80%** de las sesiones programadas. Los certificados se generan y entregan únicamente a aquellos participantes que hayan cumplido con la cantidad mínima de horas según requerido en la presente propuesta.

Vigilada Mineducación I ©UNIVERSIDAD EAN: SNIES 2812 | Personería Jurídica Res. nº. 2898 del Minjusticia - 16/05/69.

ean universidad | educación continua