



## DIPLOMADO | Escuela de Mercadotecnia y Ventas

### Diplomado en Ventas

La actualización constituye siempre un reto para todos los representantes de ventas. Los cambios continuos que se presentan en los mercados y en el comportamiento del consumidor obligan a los profesionales de esta área a la adquisición continua de nuevos conocimientos que les permitan realizar presentaciones más exitosas, facilitar el cierre de ventas y entablar relaciones comerciales a largo plazo con sus clientes.



#### Objetivo

Realizar procesos de planeación, presentación, negociación y cierre de ventas por medio del análisis del cliente, la demostración efectiva del producto o servicio, la aplicación de diversas estrategias de comunicación y debilitación de objeciones, así como la puntualización de acuerdos y servicios de posventa, con el fin de desarrollar relaciones duraderas con los clientes que promuevan el óptimo proceso de comercialización del negocio.

#### Dirigido a

Ejecutivos, representantes de ventas y personas interesadas en aprender esta función.

#### El Diplomado en Ventas

Consta de ocho módulos más el curso integrador, que suman **104 horas** de estudio en total:

- MÓDULO I:** El rol del vendedor.
- MÓDULO II:** Desarrollo de una estrategia de producto.
- MÓDULO III:** Quién es nuestro cliente.
- MÓDULO IV:** Comunicación para las ventas.
- MÓDULO V:** El proceso de ventas: prospección y presentación.
- MÓDULO VI:** La negociación como una actividad de doble ganancia.
- MÓDULO VII:** Cierre de ventas.
- MÓDULO VIII:** Posventa: desarrollo de relaciones comerciales.

**Acreditación del diplomado.** Curso integrador