

# Diplomado **Gestión Efectiva de Ventas**

## Plan de Estudio





## Descripción

En este **Diplomado Gestión Efectivas de Ventas** el participante será dotado de las herramientas necesarias para concretar ventas dominando el proceso, desarrollando habilidades para un cierre de prospectar nuevos clientes y a su vez empujar repeticiones de compras de los clientes actuales. Para las empresas las ventas son la actividad que genera ingresos y permite mantener a flote el negocio, y una forma de sobresalir de entre las demás, es realizar negociaciones de alto nivel y para lograrlo dependerá del valor agregado que ofrece.

El curso está estructurado en 4 módulos, donde encontrarás contenidos teóricos puntuales, junto a prácticas y ejercicios basados en la metodología de aprendizaje en línea o e-learning.



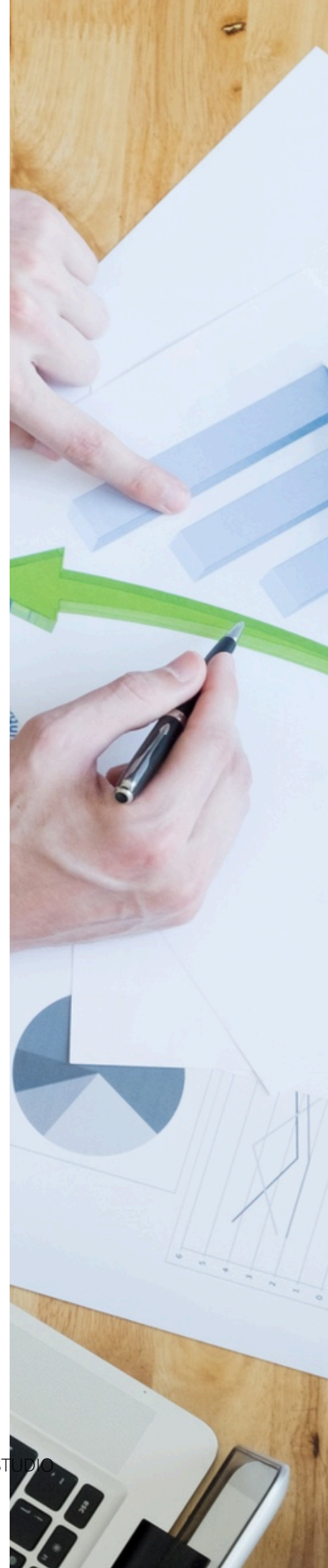
## Dirigido a:

Representantes de atención al cliente, administrativos, recepcionistas, secretarias, vendedores, estudiantes de marketing, publicidad, diseño gráfico, emprendedores que quieran transformar sus negocios y todos aquellos interesados en mejorar sus habilidades en ventas.



## ¿Qué aprenderás?

- Los fundamentos, el rol de vendedor y las estrategias sobre productos y servicios que tiene que dominar el profesional de las ventas.
- Podrá identificar el comportamiento consumidor final y organizacional para la realización de ventas efectivas
- El proceso, técnicas y estrategias asociadas con la venta efectiva de algún producto o servicio.





- Los procesos en ventas por medios sociales.
- Las principales estrategias aplicadas para la motivación de la fuerza de ventas.

### Incluye

- Clases en video conferencias en vivo.
- Guía de estudio
- Videos tutoriales
- Recursos descargables
- Acceso a plataforma de aprendizaje
- Acceso en diferentes dispositivos
- Asesoría personalizada
- Certificado de participación

### ¿Qué necesita?

- PC o Laptop
- Acceso a internet

### Contenido

#### **Módulo I: Fundamento de las Ventas**

- El vendedor profesional.
- Las funciones del vendedor.
- Establecer un nexo entre el cliente y la empresa.
- Contribuir activamente a la solución de problemas.
- Cualidades generales
- Estrategias y conocimiento del producto.
- Actitud del vendedor
- Comunicación no verbal en la venta



## **Módulo II: Comportamiento del consumidor**

- Concepto
- Consumidor Vs. comprador organizacional
- Comportamiento de compra del consumidor
- Factores en el proceso de toma de decisiones del consumidor
- Comportamiento del comprador organizacional
- Factores en el comportamiento de compra organizacional
- Administración de relaciones

## **Módulo III: Técnica efectivas en Ventas**

- El proceso de venta personal
  - Prospección
  - Planeación de la visita de venta
  - Abordamiento del prospecto
  - Realización de la presentación de ventas
  - Manejo de las objeciones del prospecto
  - Cierre de la venta
  - El seguimiento
  - Tipos de seguimiento
- Ventas Online
- Servicio al cliente
- Conductas del vendedor hacia los clientes
  - Contención del enfado
  - Crear sintonía con el cliente
  - Consideración individualizada
- La asertividad con el cliente
  - Concepto
  - Causas de la falta de asertividad
- Manejo de las quejas en venta





## Módulo IV: Motivación en Ventas

- La motivación del equipo de ventas
  - Los riesgos de la venta
  - Los incentivos a los vendedores
  - Necesidades y motivaciones
- La jerarquía de las necesidades
- Dinámica de las necesidades básicas
  - La autoestima del vendedor
  - La información a los vendedores
  - Las oportunidades de ganancia para los vendedores
  - Las convenciones de los vendedores

### Soluciones empresariales

- Presencial o virtual
- Grupos online 6+ participantes
- InHouse desde 10 participantes
- Contenidos personalizados
- Plataforma interactiva moderna



---

## Modalidad

100% Virtual

## Duración

6 semanas

60 horas

## Inversión

RD\$ 18,000.00

## Forma de pago

Depósito o transferencia

## Transacciones bancarias

Banreservas: Cuenta corriente: 9601879916

a nombre de CI Comunicación Integral, SRL.

RNC: 131805851.

Correo electrónico: ci.comunicacionintegral@gmail.com

*\*Para completar el proceso de inscripción debes enviar el comprobante de la transacción vía correo electrónico, indicando tu nombre, datos del curso pagado.*

---

## Contacto

Oficina: 809-476-9975

WhatsApp: 829-773-9975

Calle Ana Teresa Paradas No. 10, Mirador Sur, Santo Domingo, República Dominicana.

## Certificado

Con el **Diplomado Gestión Efectivas de Ventas** se puede certificar cuando completes los reportes de actividades y estudios de casos, desarrollo de proyecto que evidencian los conocimientos adquiridos en curso.





