

DIPLOMADO EN GERENCIA COMERCIAL DE ALTO IMPACTO

JUSTIFICACIÓN

Las Ventas son indispensables para el crecimiento de las compañías y hoy no es suficiente la perseverancia y la disciplina para hacerlo bien, sino que se debe realizar la estrategia correcta, a las personas correctas y de la manera correcta, que les permita a las organizaciones lograr mejores resultados en el menor tiempo posible.

La historia de las ventas viene de una época muy diferente a la actual en donde el vendedor trataba de vender lo más que pudiera a su cliente, sin tener en cuenta sus necesidades, afectando así las relaciones a largo plazo por darle prioridad a la meta o a las propias necesidades del cliente. Hoy esta situación ha cambiado, pensamos en negociaciones de Ganar – ganar apostando por una relación a largo plazo con nuestros clientes.

Si ya existe un producto en el mercado, es porque suple una necesidad y existen clientes que lo quisieran comprar. Sin embargo, es fundamental tener una estrategia comercial lo suficientemente contundente para brillar en un mercado competitivo y que logre convencer al cliente que es la mejor solución.

Por lo anterior en este programa nos enfocamos en acelerar tus resultados comerciales, incrementando tus ventas en el menor tiempo posible.

METODOLOGÍA

La metodológica del diplomado permite que

La metodología que se utilizará estará basada en experiencias significativas así:

- Metodologías experienciales
- Trabajo participativo y colaborativo
- Aprendizaje por proyectos
- Trabajo de casos

DIRIGIDO A

Profesionales que estén interesados en potencializar sus habilidades comerciales, tanto empleados que trabajen en ventas o estén buscando crecer en el área comercial dentro de una compañía como emprendedores que quieran mejorar sus habilidades comerciales.

RESULTADO DE APRENDIZAJE

Al terminar el Diplomado el estudiante estará en capacidad de:

- Incrementar sus habilidades con un correcto proceso de ventas
- Aplicar planeación de ventas
- Desarrollar habilidades que le permitan relacionarse asertivamente
- Implementar estrategias comerciales

CONTENIDO

Módulo I: Aspectos Fundamentales de las Ventas

- Producto
- Ciclo de vida del producto
- Cliente
- Comportamiento de los clientes
- Identificando necesidades, motivaciones y razones de compra

Modulo II: Mentalidad Comercial

- ¿Qué es lo que realmente vendemos?
- Propuesta de Valor
- Cómo vender con mentalidad ganadora

Modulo III: Equipos de Alto Rendimiento

- La personalidad del vendedor vs la personalidad del cliente
- Comunicación efectiva
- Equipos de Alto Rendimiento

Modulo IV: Negociación

- Modelos de Negociación
- Fases de Negociación

Modulo V: Plan de Ventas e Indicadores

- Tipos de planeación de Ventas
- Establecimiento de equipos comerciales GUEC-FT-120 V6
- ¿Cómo establecer objetivos comerciales y cuotas de ventas?
- Rutas de crecimiento comercial

- Indicadores comerciales
- Diagnóstico y plan comercial

Modulo VI: Procedimiento Comercial

- Prospección
- Manejo de objeciones
- Cierres de Venta
- Speech comercial

Modulo VII: Innovación Comercial

- Design thinking
- Mapa de empatía
- Innovación en producto
- Creatividad principio y fin de la innovación

Modulo VIII: PNL Y Servicio al cliente

- PNL en Ventas
- Servicio al cliente

EXPERTOS FACILITADORES

Carolina Zuluaga Vivas:

Ingeniera Industrial especialista en mercadeo, coach internacional de alto nivel, con máster en liderazgo y desarrollo organizacional con coaching, con habilidades ejecutivas en liderazgo desarrolladas en Harvard y Consultora empresaria Certificada por la Cámara de Comercio, mentora, empresaria y entrenadora de alto impacto, Consultora de alto nivel con más de 12 años de experiencia llevando a empresas a la consecución de sus resultados en temas de marketing, liderazgo, ventas y planeación estratégica. Docente de Posgrados y Educación Continua en ICESI y San Buenaventura.

Diego Mauricio Ocampo:

Gerente comercial con MBA / énfasis en mercadeo y estrategia, con más de 20 años de experiencia en empresas de consumo masivo, en cargos Gerenciales que le han brindado experiencia en procesos comerciales y de operaciones. Se caracteriza por ser un desarrollador de equipos de alto desempeño con una gran orientación al logro. Docente de Posgrados y Educación Continua en ICESI, San Buenaventura y Unicatólica.

Mauricio Monroy

Cali, Psicólogo especialista en psicología del consumidor con Maestría en Marketing y Consultor empresarial Certificado por la Cámara de Comercio. Mas de 12 años de experiencia como gerente de ventas y entrenamiento comercial para multinacionales a nivel Centroamérica, Colombia y Ecuador. Ha ayudado a más de 7500 personas, 300 empresarios en más de 8 países a mejorar sus resultados comerciales. Docente de Posgrados y Educación Continua en ICESI y San Buenaventura.

DURACIÓN DEL PROGRAMA

90 HORAS

MODALIDAD

Remota