

» SHOPPING «



 **UPB**
Formación
Continua

DIPLOMADO »

VENTAS INTELIGENTES



Modalidad Virtual

En la actualidad hay muchas situaciones que están generando cambios en los hábitos de compra de las personas, afectando a las empresas que no se actualizan con el uso de nuevas herramientas. El entorno físico y digital brindan experiencias diferentes, las cuales son evaluadas constantemente por los clientes, por lo que se debe prestar mucha atención a esos detalles.

Las personas tienen nuevas formas de ser, sentir y actuar, el uso de nuevas tecnologías se potenció, se expandió en los entornos laborales y familiares a uno más personalizado a partir del uso de tecnologías de interacción social digital. Esto ocasiona una exigencia en los perfiles de vendedores acordes a las nuevas exigencias de los consumidores, toda empresa y persona dedicada a ventas se encuentra con la necesidad de actualizarse y renovarse en temas necesarios y de tendencia en el área. Esta es la única manera de optimizar y maximizar resultados, aprovechando nuevas maneras de conquistar al consumidor a partir de una oferta real y sostenible, considerando la fusión entre lo físico y lo digital, sobre todo el aprovechamiento de la inteligencia artificial para mejorar el performance de los vendedores.

OBJETIVO GENERAL

Proporcionar conocimientos y herramientas de tendencia en el área de ventas, a fin de que se desarrollen como vendedores altamente efectivos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Al término del programa los(as) participantes estarán en condiciones de:

- Comprender cómo la inteligencia artificial está transformando el proceso de ventas y cómo adaptarse a estas nuevas tecnologías para maximizar las oportunidades de venta.
- Entender las necesidades y preferencias de los consumidores actuales y aprender a anticiparse a sus expectativas para brindarles una experiencia de compra excepcional.
- Dominar las diferentes etapas del proceso de ventas y aprender técnicas efectivas para identificar necesidades, presentar soluciones y cerrar ventas exitosas.
- Desarrollar habilidades de planificación, organización y gestión del tiempo para maximizar la productividad y eficiencia en el trabajo de ventas.
- Comprender las estrategias y herramientas necesarias para vender de manera efectiva en línea, aprovechando las oportunidades que brinda el comercio electrónico.
- Aprender a establecer una conexión emocional con los clientes, entender sus necesidades específicas y brindar soluciones personalizadas que generen lealtad y satisfacción a largo plazo.

- Adquirir conocimientos prácticos y habilidades específicas para adaptar el enfoque de ventas a las necesidades individuales de cada cliente, brindando soluciones personalizadas y logrando mejores resultados de venta.

DIRIGIDO A

- Profesionales y ejecutivos que deseen mejorar sus habilidades y resultados en ventas y al mismo tiempo para formar y acompañar de manera integral a su fuerza de ventas. Este programa está diseñado para profesionales que trabajan en áreas de ventas, servicios, trade marketing, servicios profesionales de consultoría.
- También es adecuado para profesionales y toda persona interesada que buscan adquirir nuevas habilidades para mejorar su carrera o expandir su conocimiento en el campo de la inteligencia artificial.
- Además, el programa es beneficioso para gerentes y directivos de empresas que deseen mejorar la eficiencia y rentabilidad de su empresa.

REQUISITOS TÉCNICOS

Todos los participantes deberán contar con:

- Una laptop con procesador i3 o superior.
- Memoria RAM de 4GB o más.
- Acceso a servicio de internet.
- Auriculares.

CONTENIDO DEL CURSO

Módulo 1:

Inteligencia artificial para vendedores.

- ¿Cómo cambiaron las ventas y las exigencias en la nueva normalidad?
- Perfil y habilidades del vendedor del futuro.
- Avances tecnológicos en el campo de las ventas.
- El impacto de la inteligencia artificial en el proceso de venta.
- Cómo adaptarse y aprovechar las herramientas de IA en la venta.
- El equilibrio entre la tecnología y las habilidades humanas en la venta.

Módulo 2:

Consumidor del futuro.

- Cambios en los hábitos de consumo y comportamiento del consumidor.
- Las expectativas, tendencias y necesidades del consumidor en la era digital.
- Cómo satisfacer las demandas de un consumidor más informado y exigente.
- La importancia de la personalización en la relación con el cliente.
- Tipología de nuevos consumidores.
- El equilibrio entre la tecnología y las habilidades humanas en la venta.

Módulo 3:

Proceso y técnicas de ventas.

- El paso a paso de las ventas y su aplicación práctica.
- Técnicas de prospección y calificación de leads.
- Cómo realizar una presentación efectiva de productos o servicios.
- Técnicas de cierre de venta exitosas.
- ¿Cómo enfrentar distintos tipos de clientes?
- Técnicas de negociación efectiva en el proceso de venta.
- Cómo identificar y manejar las objeciones del cliente.
- Estrategias para superar las barreras y cerrar la venta.
- El seguimiento postventa y la importancia de la fidelización.

Módulo 4:

Prospección de clientes y gestión del tiempo.

- Bases y fundamentos de la organización y gestión del tiempo.
- Herramientas y técnicas para una gestión eficiente del tiempo en ventas.

- Cómo organizar y priorizar tareas en el ámbito comercial.
- La importancia de la planificación en el éxito de las ventas.
- Estrategias para evitar la procrastinación y aumentar la productividad.
- Cómo gestionar eficientemente la documentación y las tareas administrativas.

Módulo 5:

Venta on line, redes sociales y comercio electrónico.

- Las ventajas y desafíos de la venta online.
- Cómo adaptarse al comercio electrónico y aprovechar sus oportunidades.
- Estrategias para generar confianza y seguridad en el cliente digital.
- Herramientas y plataformas eficientes para venta online.
- Cómo integrar la venta online con otros canales de venta.
- Venta a través de redes sociales y mensajería.
- Comunicación efectiva digital.

Módulo 6:

Venta consultiva, conexión emocional y networking.

- Las emociones, puente para las ventas.
- La venta personalizada y su importancia en los ingresos de la empresa.
- Cómo crear una conexión emocional con el cliente y generar confianza.
- El proceso de personalización en la venta.
- Técnicas para identificar las necesidades y deseos del cliente.
- La importancia de crear y mantener una red de contactos en ventas.
- Cómo establecer relaciones estratégicas con clientes y colaboradores.
- Estrategias para aprovechar el networking y potenciar resultados a futuro.
- Estrategias para ofrecer soluciones personalizadas y generar valor.

Módulo 7:

Taller de ventas personalizadas.

- Aplicación práctica de las técnicas de venta personalizada.
- Cómo crear propuestas de valor personalizadas.
- Presentación y evaluación de propuestas de ventas.
- Valoración del impacto en las finanzas de la empresa.

DIRECTOR ACADÉMICO DEL PROGRAMA Y DOCENTE



**Mgr. Jacques Martin
Arandia Raimondeau**

Maestría en Gestión de
Eventos Corporativos -
Universidad Complutense
de Madrid - España

MBA en Dirección de Marketing y Ventas - Escuela
Europea de Negocios.

Jefe de Carrera - Carrera de Marketing y Logística.
jmarandia@upb.edu

PLANTEL DOCENTE

El plantel docente está conformado por profesionales de reconocido prestigio en su área, los mismos son seleccionados y evaluados, bajo estrictos procedimientos que toman en cuenta metodología didáctica, facilitación del aprendizaje, transmisión de valores y experiencia laboral en la aplicación de tema.

METODOLOGÍA

Cada módulo tendrá una duración total de tres semanas, dos de clases y una para la actividad final. Se aplicará una metodología, virtual en línea participativa en la transferencia de conocimientos, combinando actividades sincrónicas (videoconferencias) y asincrónicas (plataforma virtual) con las siguientes características:

Clases en Salas de Videoconferencias

Durante cada módulo, se tendrá seis videoconferencias con una duración de 2 horas cada una.

Las videoconferencias se realizarán a través de la plataforma Zoom, cuyas salas son de uso sencillo y amigable, permitiendo la interacción entre los alumnos y el docente para el desarrollo de actividades colaborativas.

Plataforma Virtual para el Aprendizaje

Se pondrá a disposición, durante la ejecución del programa, la plataforma UPB Virtual que está diseñada para crear espacios de enseñanza, administrar, distribuir y controlar todas las actividades asincrónicas.

A través de la plataforma el participante podrá acceder al material digital y cumplir con diferentes actividades asignadas por el docente.

Para la transferencia de conocimientos el docente podrá hacer uso de distintos recursos: foros de trabajo colaborativo, foros de discusión temática, foros de preguntas y respuestas, mensajería interna, trabajos, cuestionarios, tests y otros servicios orientados a lograr un aprendizaje efectivo.

CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA

Duración: Cinco meses y medio. 450 horas académicas.

Titulación: Al cumplir con los requisitos académicos de aprobación de los módulos el(la) participante obtendrá el certificado de "Diplomado en Ventas Inteligentes".

Solicite al contacto regional información actualizada, referida a precio, descuentos, planes de pago, resumen de la experiencia del plantel docente, horarios, cronograma tentativo y proceso de inscripción.



Management
System
ISO 9001:2015

www.tuv.com
ID 9108623133

Patrocinada por:



Informaciones e Inscripciones:

☎ 727 10001

✉ apena@upb.edu

CONTACTO NACIONAL:

✉ formacioncontinua@upb.edu

📘 UPB Formación Continua Central

🌐 www.upb.edu/ceu