

# IESDE

SCHOOL  
OF  
MANAGEMENT

VENTAS  
ESTRATÉGICAS  
**PARA DIRECTIVOS**

*iesde.mx*

VED

## Objetivo

El **VED** es un programa teórico-práctico que permite entender el proceso comercial desde el punto de vista del cliente, de la fuerza de ventas y de la empresa.

Se entiende la importancia de la propuesta de valor, la estrategia comercial, el plan de ventas y la conformación de un equipo comercial.

AQUÍ NO HAY PROFESORES, TENEMOS *Knowhowers*.

# BENE- FICIOS.



- Conocer, a través de un assessment de 3 pruebas, tus fortalezas y debilidades en el área de ventas.
- Formar estrategias, no vendedores.
- Brindar herramientas para mejorar el nivel de ventas, así como la capacidad de elaborar una red de clientes.
- Reflexionar sobre temas propios de la dirección comercial y de la manera de interactuar con su equipo de ventas.
- Se evalúa o realiza el modelo comercial de la empresa.

Dirigido a

El VED está diseñado para que los responsables de las áreas comerciales obtengan las herramientas necesarias para mejorar sus procesos, desde la prospección hasta el cierre de ventas, evaluando su modelo y estructura comercial para así incrementar la rentabilidad de su empresa.

*Entregable*

Revisión, adecuación o creación de la estrategia comercial de la empresa, contemplando la propuesta de valor, el plan de ventas y la correcta conformación de un equipo comercial.



## CONTENIDO TEMÁTICO

- Diagnóstico y autoevaluación del proceso comercial.
- El cliente y sus motivaciones de compra.
- Propuesta de valor.
- Branding.
- Pricing.
- Estrategia comercial.
- Organización de la fuerza de ventas.
- El flujo de la venta.
- Cierre de ventas.
- Lenguaje no verbal y su impacto en el proceso de venta.
- E-commerce.
- Marketing digital.
- Roles y competencias del Director Comercial.



**28 SESIONES:**



7 working  
lunches



21 sesiones  
teórico - prácticas



3 Assessment



1 taller



1 Role  
playing

### **Margarita Heredia**

#### **Directora de Vinculación Empresarial IESDE**

Es Doctora en Ciencias Sociales y Económicas por la Universidad Johannes Kepler (Linz, Austria). Fue Directora de Comercio Exterior y del Centro Pymexporta en el Gobierno del Estado de Puebla. Responsable del área de Consultoría y Programas Directivos de UDLAP Consultores, Coordinadora del Centro de Negocios Internacionales de la UDLAP y del proyecto de Calidad en el Servicio. Es miembro de la red del Instituto de Estrategia de Competitividad de Harvard Business School y Consejera de COPARMEX – Puebla.

### **Carlos La Bandera**

#### **Presidente y Director de EXEDEM y del Centro M. Knowles.**

Fue fundador y director del Centro de Desarrollo Ejecutivo y Negocios Cede México y Centroamérica de Ernst & Young, Gerente de capacitación y promoción académica del Instituto Mexicano del Petróleo.

### **Jorge Peralta**

#### **Director General Idearia Lab**

Doctorado en Administración por la UNAM. Fue Director General en el Centro Panamericano de Investigación e Innovación A.C. (CEPii). Miembro del consejo de empresas como: FG Electrical Representatives S.A. de C.V. (sector eléctrico), Prosi S.A. de C.V. (sector químico), Librerías Gandhi, entre otras.

### **Peter Bucher**

#### **Consultor Comercial**

Fue VP de Ventas y Marketing de AT&T BCS, Gerente de TICKETMASTER, VP de grandes cuentas de MCI (AVANTEL) y VP de Soluciones de CRM (Teradata) de NCR en América Latina. Ha apoyado organizaciones tales como AT&T, Kodak, IBM, HO, Microsoft, Reuters, Heineken, VISA, IMSS y muchas más; acelerando el desempeño de sus Fuerzas de Ventas y el Logro de sus Objetivos de Negocio.

### **Coca Sevilla**

#### **Consultora en imagen**

Certified Image Master por parte de la AICI, Asociación Internacional de Consultores en Imagen, la Asociación Líder a nivel global. Sólo existen 15 Masters CIM en el mundo. Especializada en Imagen Pública, Comunicación Efectiva, Relaciones Públicas, Liderazgo y Branding Personal.

### **Richard Halbinger**

#### **Consultor independiente**

Maestro en Administración Organizacional y Marketing por la Ludwig-Maximilians-Universität de Munich. Ha trabajado para empresas como Microsoft Corporation y Nemetschek en Alemania y Nielsen en México. Asesoró en Marketing a empresas como Nestlé, L'Oréal, Tetra-Pak, Sancela y United Distillers entre otras.

LEARNING BUSINESS  
COMMUNITY *for the  
common good.*



Inicio: **Marzo 31**

Duración: **7 semanas**

Horario: **Jueves de 14:30 a 19:45 h**

Modalidad: **Presencial y**

**LIVE (Por videoconferencia)**

**Inversión**

**\$20,900 + IVA por persona**

Pregunta por el precio especial para  
Comunidad IESDE y empresas  
convenio.

**IESDE School of Management**

15 Norte No. 1-A Centro Histórico,  
Puebla, Pue. C.P. 72000

T. 222.246.4639/49/59

*[informes@iesde.mx](mailto:informes@iesde.mx)*