Programa en

Dirección de equipos de ventas.

Intensivo

IESDE
SCHOOL OF MANAGEMENT

iesde.mx

Impulsa tus habilidades de venta al máximo

Duración:
16 horas

Presencial y
a distancia

Directores, gerentes y líderes de equipos de ventas con al menos 3 años de experiencia

Objetivo

Desarrollar estrategias comerciales efectivas con un enfoque práctico y estratégico para fortalecer habilidades en estrategia, marketing digital, e-commerce, ventas y negociación.

Nos enfocamos en la mejora de la imagen pública y el prestigio profesional, garantizando que los Directores de Ventas puedan aplicar metodologías concretas para cerrar ventas exitosamente y liderar equipos de manera efectiva, optimizando así los procesos y resultados comerciales de sus organizaciones.

Razones para tomar
este programa en el IESDE

- **El programa ofrece un profundo entendimiento** de los clientes, tanto actuales como potenciales.
- El participante podrá **diseñar estrategias comerciales efectivas**, así como comprender las motivaciones de compra y el proceso de decisión del cliente.
- Este programa **abordará las tendencias y mejores prácticas en marketing digital y el e-commerce**, para aprovechar las oportunidades del ecosistema en línea.
- Fortalecerás la formación de **habilidades de ventas y negociación**, desarrollando e implementando estrategias de manera más efectiva.
- El enfoque en el liderazgo y la gestión de equipos de ventas **prepara a los ejecutivos para sus objetivos comerciales con éxito.**

Perfil del egresado

La relevancia de este programa radica en su capacidad para proporcionar a los participantes herramientas y conocimientos esenciales para dirigir equipos de ventas en un entorno empresarial dinámico y competitivo.

- Contará con conocimiento base para el cuidado de la imagen pública y el prestigio profesional.
- Podrán aplicar metodologías concretas para una mejor negociación para cerrar ventas exitosamente y liderar equipos de alto rendimiento de manera efectiva.
- Optimizarán procesos y resultados comerciales de sus organizaciones.
- Contará con conocimientos y habilidades actualizadas en temas de marketing, comercio digital y pensamiento estratégico.

Contenido temático

1. **Customer journey**
   Las motivaciones del cliente o usuario
   Brand awareness
   Go To Market - GTM
   Generación de insights
   Definición de reto de usuario y cliente
   Proceso de compra

2. **La propuesta de valor para atender clientes**

3. **Estrategia comercial**
   Investigación de mercado y pronósticos
   Análisis de datos (tendencias del mercado, canales de venta, actividades del equipo de ventas)
   Cómo organizar a la fuerza de ventas de acuerdo con la estrategia
   Estrategia comercial de acuerdo con ciclo de vida del producto

4. **Flujo de la venta**
   Preparación de la venta: prospectar, calificar, validar, proponer, negociar, cerrar y seguimiento

Contenido temático

5 **Técnicas de negociación**
Lenguaje no verbal para la negociación y comunicación

6 **Proceso de cierre de ventas**
Manejo de críticas y objeciones
Técnicas para argumentar y persuadir

7 **E-commerce**

8 **Marketing digital**
Estrategias de SEO, SEM y redes sociales
Analítica web y optimización de tasas de conversión CRO

9 **Roles y competencias del Director de Ventas**
Definir al equipo de ventas y sus perfiles
Desempeño individual y grupal

Calle 15 Norte #1-A Centro, Puebla, Pue. 222.246.4639 / 49 / 59 informes@iesde.mx

iesde.mx