



**IMECAF México, S.C.**  
Instituto Mexicano de Contabilidad,  
Administración y Finanzas

Nombre del Curso

## CURSO DE VENTAS

Objetivo

El objetivo de este **Curso de Ventas** es que el participante comprenda el comportamiento del consumidor para que con las técnicas y herramientas de ventas bien aplicadas logre resultados en corto y mediano plazo. Este curso tiene un enfoque de conocimiento del cliente en el desarrollo de las ventas.

Beneficios

Los beneficios de tomar este **Curso de Ventas** son:

- Adquirir los conocimientos para desarrollar un plan de negocio
- Conocer el comportamiento del consumidor
- Adquirir las habilidades necesarias para poder vender y negociar exitosamente

Dirigido A

Este **Curso de Ventas** va dirigido a vendedores, profesionistas, empresarios y en general cualquier persona que desee aprender cómo vender, basándose en un mayor conocimiento de los clientes y el cómo negociar con ellos, lo que repercutirá en un incremento de sus ventas y, por consiguiente, de sus ingresos.

Temario

## TEMARIO DEL CURSO DE VENTAS

- I. **Plan de negocio e introducción al Marketing**
  - a. **Elaboración de un plan de negocio**
  - b. **Historia del giro**
  - c. **Modelo de negocio**

- Definición del modelo de negocio
- Productos – Servicios

- **Organización**

- Filosofía organizacional
  - Objetivo
  - Misión, visión, valores
  - Estructura Organizacional
    - Organigrama
    - Descripciones de puesto

- **Equipo**

- **Instalaciones**

- **Normatividad**

- **Marketing**

- Estudio de mercado
  - Oferta
    - Conocimiento de la competencia
    - Oportunidades en función del ambiente
    - Mercado globales de consumo
  - Conocimiento del producto
  - Estrategia de marketing en la segmentación el posicionamiento
  - Canales de distribución (diferentes tipos de ventas)
    - Detallista, mayorista y su planeación estratégica
  - Publicidad y promoción de ventas
  - Precios
  - Objetivos y políticas de precios
  - Establecimiento de precios
  - Planes innovadores del marketing
  - Demanda

- **Comportamiento del consumidor**

- a. **Conducta del mercado del consumidor**
- b. **Cientes institucionales y empresariales y su comportamiento de compra**
- c. **Comprensión del comportamiento del consumidor**
- d. **Información acerca del comportamiento del consumidor**
- e.

## **Motivación, habilidad y oportunidad**

- f. **Exposición, atención y percepción**
- g. **Conocimiento y comprensión**
- h. **Actitudes con base en un esfuerzo alto**
- i. **Actitudes con base en un esfuerzo bajo**
- j. **Proceso de toma de decisiones**
- k. **Psicografía: Valores, personalidad y estilos de vida**
- l. **Influencias sociales sobre el comportamiento del consumidor**
- m. **Ética y responsabilidad social del comportamiento del consumidor**

- **Ventas y negociación**

- a. **Las ventas y su evolución**
- b. **El vendedor elemento clave en la empresa**
- c. **Formación y desarrollo de un ejecutivo de ventas**
- d. **Información como base de la actividad de ventas**
- e. **Autoconfianza en la venta profesional**
- f. **Organización**
- g. **Conocimiento del prospecto**
- h. **Proceso de ventas**
- i.

## Herramientas de ventas

j.

### Administración de ventas

k.

### Construcción de relaciones comerciales

l.

### Sistematización de las ventas

- CRM
- Bases de datos

## Fechas

Del 23-Noviembre-2019 Al 30-Noviembre-2019, Sábado de 8 a 15 hrs.  
Del 11-Enero-2020 Al 18-Enero-2020, Sábado de 8 a 15 hrs.  
Del 27-Enero-2020 Al 31-Enero-2020, Lunes a viernes de 19 a 22 hrs.  
Del 15-Febrero-2020 Al 22-Febrero-2020, Sábado de 8 a 15 hrs.  
Del 21-Marzo-2020 Al 28-Marzo-2020, Sábado de 8 a 15 hrs.  
Del 02-Abril-2020 Al 03-Abril-2020, Jueves y viernes de 9 a 18 hrs.  
Del 25-Abril-2020 Al 02-Mayo-2020, Sábado de 8 a 15 hrs.  
Del 30-Mayo-2020 Al 06-Junio-2020, Sábado de 8 a 15 hrs.  
Del 15-Junio-2020 Al 19-Junio-2020, Jueves y viernes de 9 a 18 hrs.  
Del 04-Julio-2020 Al 11-Julio-2020, Sábado de 8 a 15 hrs.

## Duración

15 HRS.

## Inversión

\$4,600.00 M. N. más IVA

© 2019 IMECAAF México, S.C. Todos los derechos reservados.

Email: [info@imecaf.com](mailto:info@imecaf.com)

Teléfono: (+52)(55) 1085 1515

Url: [www.imecaf.com](http://www.imecaf.com)

Arquímedes 130 Despacho 205 Col. Polanco  
México, Distrito Federal 11570