



IMECAF®

www.imecaf.com

DIPLOMADO EN VENTAS

DIPLOMADOS



INVERSIÓN
\$24,000.00 + IVA

DURACIÓN
70 HRS.

MODALIDAD
Presencial/En Vivo/Video



DIPLOMADO EN VENTAS

DIPLOMADOS

OBJETIVO

Formar asesores-consultores de ventas con herramientas comerciales y conocimiento del mercado al que pertenecen para posicionar los productos y servicios de sus empresas, buscar prospectos y obtener cierres de venta a través de un excelente servicio al cliente.

DIRIGIDO A

Supervisores de ventas, vendedores, asesores telefónicos, empresarios y en general cualquier persona interesada en mejorar sus habilidades comerciales.

FECHAS

Del 16 de Noviembre del 2024 al 22 de Febrero del 2025, Sábado de 8 a 14 hrs.

TEMARIO

MÓDULO I. VENTAS ESTRATÉGICAS Y CIERRES EXITOSOS (24 HRS.)

OBJETIVO: Al término del Módulo I, los participantes, aplicarán estrategias de ventas conforme a los 7 pasos de la venta y niveles de producto de Philip Kotler, que les permitirá obtener mayores oportunidades para sus cierres y ampliar el crecimiento comercial de la empresa.

DIRIGIDO A: Directores, gerentes, ejecutivos de cuenta clave, vendedores.

TEMARIO:

I. PROCESO DE VENTAS

- Conocimiento de mi empresa

DIPLOMADO EN VENTAS



DIPLOMADOS

- Como Seleccionar y Contactar Nuevos Clientes
- Como Despertar Interés del Prospecto por Nuestro Producto o Servicio
- Los 7 pasos de la venta
 - Conocimiento del producto
 - Prospección
 - Contacto
 - Establecimiento de necesidades
 - Presentación ejecutiva
 - Prueba de cierre y cierre de venta
 - Seguimiento y servicio plus

II. SEGMENTACIÓN DE UN MERCADO DETERMINADO

- Fronteras del mercado
- Clientes, usuarios y prospectos

III. AGENDA DE TRABAJO

- Plan de ventas
- Variables que afectan directa o indirectamente los resultados

IV. MANEJO DE OBJECIONES

- Tipos de objeciones
- Neutralizando objeciones

MÓDULO II. “TELEMARKETING” (6 HRS.)

OBJETIVO: Al término del Módulo II, los participantes adquirirán técnicas de Telemarketing, que les facilite incrementar los resultados en ventas de los productos y/o servicios que ofrece su Empresa.

DIRIGIDO A: Directores, gerentes, ejecutivos de cuenta clave, vendedores.

TEMARIO:

I. PROCESO DE VENTAS

II. TELEMARKETING



DIPLOMADOS

- Ubicación del telemarketing en la Mercadotecnia
- Características y Clasificación
- Aplicación y sus beneficios
- Recursos básicos para el telemarketing

III. HABILIDADES PARA UNA COMUNICACIÓN EFECTIVA POR TELÉFONO

- Cortesía telefónica
- ¿Cómo contestar por teléfono?
- Calidad de Servicio
- Saber Escuchar

IV. EL GUIÓN TELEFÓNICO

- Preguntas utilizadas en el guion
- Manejo de objeciones
- Palabras y fraseología telefónica
- Desarrollo del guion

MÓDULO III. ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN CON TECNOCOMUNICACIÓN (16 HRS)

OBJETIVO: Al finalizar el Módulo III, los participantes, aplicaran las bases de negociaciones bajo el método racional y de Tecnocomunicación, para ser eficaces y eficientes durante este proceso ahorrando tiempo y dinero.

BENEFICIOS:

Los participantes:

- Identificarán su estilo de negociación como ventaja competitiva para obtener mejores resultados
- Detectará oportunidades para buscar la negociación siguiendo la filosofía ganar-ganar; basado en los seis pasos básicos de la negociación y evitar los errores más comunes de la misma
- Aplicar los criterios del modelo de negociación Harvard con Tecnocomunicación



DIPLOMADO EN VENTAS

DIPLOMADOS

DIRIGIDO A: Directores, gerentes, ejecutivos de cuenta clave, vendedores.

TEMARIO:

I. INTRODUCCIÓN: ¿QUÉ ES LA NEGOCIACIÓN?

- Negociación: algunas definiciones prácticas

II. CARACTERÍSTICAS DE UN BUEN NEGOCIADOR

- Características técnicas
- Características de comunicación

III. TECNOCOMUNICACIÓN Y ESTILOS COMPETITIVOS

- Fundamentos de Tecnocomunicación
- Energías zonificadas
- Radicalización
- Análisis de inmodificación de primer nivel
- Análisis de inmodificación de segundo nivel
- Ejercicio de transaccionalización y ventaja competitiva

IV. IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIAR

- Qué objetivos quiere alcanzar? Prospección
- Reacción ante el desacuerdo y conflicto
- Desarrollo de una filosofía de negociación gana/ganas
- El principio dar/recibir de la negociación

V. LOS PASOS BÁSICOS DE LA NEGOCIACIÓN

- Visión de posibilidades
- Planeación y preparación de las negociaciones
- Estrategias y tácticas de negociación
- Método de negociación racional
- Tiempo de aceptación y revisión posterior a la negociación
- Heptagrama tecnocomunicativo
- Pauta de negociación

VI. TECNOCOMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN HARVARD



DIPLOMADO EN VENTAS

DIPLOMADOS

MÓDULO IV. RELACIONES COMERCIALES CON EL CLIENTE (24 HRS.)

OBJETIVO: Al finalizar el Módulo IV, los asistentes, administrarán las actividades para identificar, contactar, conocer, mantener y dar atención y seguimientos a las expectativas y motivos de compra de los clientes, mediante una base de datos

DIRIGIDO A: Directores, gerentes, ejecutivos de cuenta clave, vendedores.

TEMARIO:

I. MERCADEO Y ATENCIÓN AL CLIENTE

- Criterios descriptivos de ventas
- Acomodo y ubicación de la mercancía
- Limpieza e iluminación
- Protocolo de atención al cliente
- Ceremonial de presentación

II. BASE DE DATOS Y ATENCIÓN AL CLIENTE

- Datos estáticos
- Datos dinámicos
- Construcción de una base de datos
- Acciones del manejo de la base de datos
- Uso de la hoja de calculo para la base de datos y seguimiento a clientes
- Acciones de seguimiento de post venta
- Impulso de nuevas compras
- Valor de negocio histórico y potencia

III. SEGUIMIENTO

- Análisis de las frecuencias y preferencias de compra
- Análisis estadístico para cada unidad de negocio
- Estructura de un informe
- Acciones necesarias y acciones sugeridas

DIPLOMADO EN VENTAS



DIPLOMADOS

POLÍTICAS DE PAGO

- Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa
 - **LIQUIDACIÓN TOTAL** - Aplica previa al inicio del evento
 - **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones de IMECAF
 - **FINANCIAMIENTO** - NO aplica
-

MÉTODOS DE PAGO

TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO

- VISA y MASTER CARD - No requiere presentación física
- AMERICAN EXPRESS - Si no es por PayPal, requiere presentación física

MESES SIN INTERESES

- 3, 6, 9 Y 12 MSI - Tarjetas Banamex
- PayPal (Según las opciones disponibles en la plataforma)

TRANSFERENCIA INTERBANCARIA

- BANAMEX - Clabe 002180414600184021

DEPÓSITO BANCARIO

- BANAMEX - Cuenta 18402
- Sucursal 4146

TRANSFERENCIA O DEPÓSITO REQUIERE REFERENCIA

- Colocar cualquiera de los siguientes datos como referencia:
- Nombre, razón social, RFC o número de factura

BENEFICIARIO

- IMECAF México, SC
-



IMECAF®

Arquímedes 130
Dpcho. 205
Col. Polanco,
CDMX 11570

TEL. 55 1085 1515
800 236 0800
info@imecaf.com

www.imecaf.com



DIPLOMADO EN VENTAS

DIPLOMADOS

POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN

PENALIZACIONES

NO APLICA - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento

- **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
- **100%** - NO SHOW (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
- **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

CONFIRMACIÓN OFICIAL

IMECAF notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de **viáticos**, en su caso, una vez recibida | IMECAF no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

IMECAF se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a **QUÓRUM MÍNIMO**

© IMECAF México S.C. Todos los derechos reservados

