



Educación Continua

CAMPUS MEXICALI

Diplomado en Desarrollo de Habilidades Profesionales para las Ventas

CAMPUS MEXICALI

Diplomado en Desarrollo de Habilidades Profesionales para las Ventas

Objetivo

Proporcionar al participante las mejores habilidades en ventas, para que pueda incrementar su confianza, generar más clientes y así tener más y mejores ventas. Al terminar el diplomado, el participante será capaz de trabajar bajo un proceso de ventas, contar con mejores habilidades y técnicas para realizar más ventas. Estará capacitado para desarrollar e implementar un plan comercial, el cual le permitirá alcanzar sus objetivos.

Dirigido a

Personal en el área de ventas, agentes de bienes raíces, promotores y cualquier interesado en incrementar sus habilidades de vendedor.

Contenido

Módulo I. Rol y Perfil del Vendedor Moderno

- El rol del vendedor moderno
- El perfil del vendedor exitoso
- Los retos del profesional de las ventas en la actualidad

Módulo II. Proceso de Ventas para el vendedor exitoso

- Estrategia de prospección
- Diagnóstico y acercamiento
- Estrategia de presentación de productos y servicios
- Cierre de ventas
- Estrategia de seguimiento y postventa

Módulo III. Manejo de objeciones y cierre de ventas

- La mentalidad del cerrador de ventas
- Manejo de objeciones
- Técnicas para cerrar la venta
- Taller de cierre de ventas

Módulo IV. Tecnología aplicada a las ventas

- Tecnología aplicada a las ventas
- Práctica

Módulo V. Los grandes vendedores aprovechan el tiempo

- Procrastinación
- Estrategias para aprovechar más nuestro tiempo y ser más efectivo
- Taller y práctica

Módulo VI. Estrategia de ventas y mercadotecnia

- Conceptos de mercadotecnia
- Estrategias de crecimiento
- Desarrollar la estrategia de ventas y mercadotecnia
- Análisis de casos reales

Módulo VII. Plan estratégico comercial

- Conceptos del plan de ventas
- Importancia del plan de ventas
- Metodología para desarrollar el plan de ventas
- Taller y práctica

Módulo VIII. Presentaciones del plan estratégico comercial

- Presentaciones

Requisitos de Ingreso

No se requieren conocimientos previos, cualquier interesado en ingresar puede hacerlo.

- La fecha de inicio está sujeta a cambios sin previo aviso.
- La apertura e inicio del programa está sujeta a reunir el grupo mínimo de 12 participantes.

Requisitos de Acreditación

Haber cumplido con el 80% de asistencia.

Detalles del Programa

Fecha de Inicio: 23 de septiembre de 2026

Fecha de Fin: 03 de marzo de 2027

Horario: Miércoles de 6pm a 9pm

Duración: 66 horas

Inversión: \$29,157 MXN

Promociones*

Inscripción Anticipada: \$1,500 MXN de descuento

Egresado: 10% de descuento

Grupo de 2 personas:** 10% de descuento

Grupo de 3 a 4 personas:** 15% de descuento

Grupo de 5 personas o más:** 20% de descuento

* no acumulables

** grupos pertenecientes a la misma empresa

Formas de Pago

Depósito Bancario:

Realizarlo en BBVA Bancomer a nombre de Instituto Educativo del Noroeste A.C. en la cuenta 0443028674

Transferencia Bancaria:

BBVA Bancomer
012020004430286743

CAMPUS MEXICALI

Diplomado en Desarrollo de Habilidades Profesionales para las Ventas

Mayores Informes

Promotor: Lic. Marina de la Torre

Tel: (686) 567 37 37

Email: marina.delatorre@cetys.mx



Educación Continua