



Educación Continua

CAMPUS MEXICALI

# Diplomado en Desarrollo de Habilidades Profesionales para las Ventas

[www.cetys.mx/educon](http://www.cetys.mx/educon)

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:** 11 de marzo de 2026

**Fecha de Fin:** 26 de agosto de 2026

**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