

CETYS UNIVERSIDAD | Educación Continua

CAMPUS MEXICALI

Diplomado en Desarrollo de Habilidades Profesionales para las Ventas (E-Room)

modalidad e·room

www.cetys.mx/educon

CAMPUS MEXICALI

Diplomado en Desarrollo de Habilidades Profesionales para las Ventas (E-Room)

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: 03 de diciembre de 2026
Fecha de Fin: 20 de mayo de 2027
Horario: Jueves de 5pm a 8pm
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 (E-Room)

Mayores Informes

Promotor: Lic. Marina de la Torre

Tel: (686) 567 37 37

Email: marina.delatorre@cetys.mx

CETYS UNIVERSIDAD | Educación Continua