



Diplomado en

Habilidades Comerciales



Plan de Estudio



Diplomado:

Habilidades Comerciales



Duración:

100 horas (4 semanas en plataforma virtual)



Modalidad:

Formación en ambientes virtuales de aprendizaje.

Presentación del diplomado:



En el diplomado en Habilidades Comerciales, aprenderás a mejorar la eficiencia comercial a través de la inteligencia emocional, como también la importancia de escuchar y preguntar de forma efectiva. Además, comprenderás las necesidades de los clientes utilizando las técnicas de venta y negociación.



Objetivo:

Desarrollar las habilidades comerciales para afrontar el proceso de ventas de forma eficiente.



Elementos metodológicos y didácticos:

- Materiales de apoyo:



El estudiante podrá descargar los recursos y contenidos digitales para tener a su alcance la teoría del diplomado desarrollado.



- Materiales didácticos:



Los recursos didácticos empleados en el diplomado permitirán al estudiante el acceso a conocimientos especializados y de calidad.



- Sistema de evaluación:



El estudiante es consciente y responsable de su proceso de aprendizaje y cuenta con mecanismos alternativos de evaluación distintos al tradicional, los cuales una vez superados le permitirán avanzar en el desarrollo de la formación.



- Foros temáticos:



Gracias al trabajo colaborativo, estudiantes y profesores podrán comunicarse directamente sin afectar el ritmo de estudio, generando a través del aprendizaje redes de conocimientos y en muchos casos redes de trabajo colaborativo.



- Foros de preguntas:



El estudiante podrá manifestar dudas e inquietudes acerca del manejo de la plataforma online o sobre un tema específico del diplomado.



- Ritmo:



Cada estudiante adapta el estudio a su ritmo profesional y de trabajo, permitiéndole mayor flexibilidad para el desarrollo de las diferentes actividades de aprendizaje.



Dirigido a:



Directores generales, directores comerciales, equipos comerciales, profesionales de marketing, vendedores, emprendedores y todas aquellas personas que se encuentren interesadas en el tema.

Contenidos

Lección 1. Inteligencia emocional en la venta

Temas

- ¿Qué es inteligencia emocional?
- Inteligencia emocional aplicada al marketing y a las ventas.
- Fidelizar clientes a través de vínculos emocionales.
- Talentos comerciales – análisis DAFO.
- Motivación en la venta.
- Técnicas de venta y negociación emocional.



Lección 2. Técnicas de negociación comercial

Temas

- La negociación en las ventas.
- Objetivos de la negociación comercial.
- Elementos básicos de una negociación comercial.
- Tipos de negociación comercial.
- Cómo definir una estrategia comercial.



Lección 3. Habilidades comerciales que necesita un buen vendedor

Temas

- Estructura de la comunicación.
- Cómo empatizar con el cliente difícil.
- El saludo y la presentación.
- Aprender a preguntar para convertir la información en ventas.
- Principios básicos de la comunicación no verbal.



Lección 4. Convertir oportunidades en necesidades

Temas

- Identificar oportunidades de venta.
- Asesoramiento comercial a clientes.
- Cómo entender y satisfacer las necesidades del cliente.
- La venta cruzada.
- Generación de confianza como factor clave en las ventas.





www.einnovaformacion.com



Síguenos en Instagram



Síguenos en Facebook



Síguenos en Youtube