



Años liderando transformación para el país.



VIGILADO MINEDUCACIÓN

Programa

ESCUELA DE VENTAS

Con el **CESA** aprende a lo largo de tu vida.



En el CESA aprende las últimas técnicas de ventas conociendo mejor a tu cliente.

PROGRAMA ESCUELA DE VENTAS

Modalidad

Online en vivo

Duración

36 horas

Metodología

¡Aprende con acción!

Este curso te sumerge en experiencias reales, guiadas por expertos que convierten la teoría en práctica de manera accesible y dinámica. Tu participación es clave para lograr tus objetivos de aprendizaje.

Certificaciones

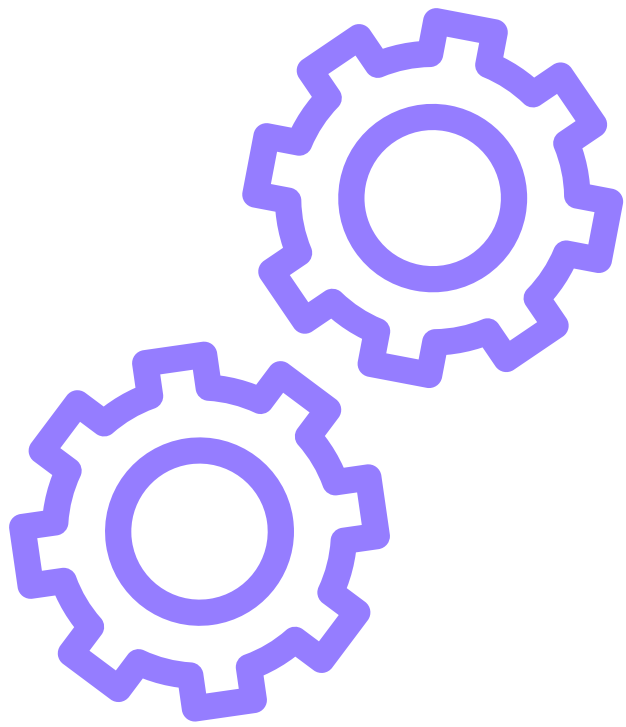
Al completar el programa,

recibirás un **Diploma CESA** que certifica tu **asistencia y participación**. Además, obtendrás una **credencial digital** emitida por el CESA que certifica el desarrollo de habilidades y competencias.



Conviértete en un **vendedor híbrido**, que es capaz de combinar las habilidades y técnicas de la presencialidad, con las herramientas digitales y de venta en remoto para **mejorar sus resultados y aumentar su rendimiento**.

¿QUÉ VOY A APRENDER?

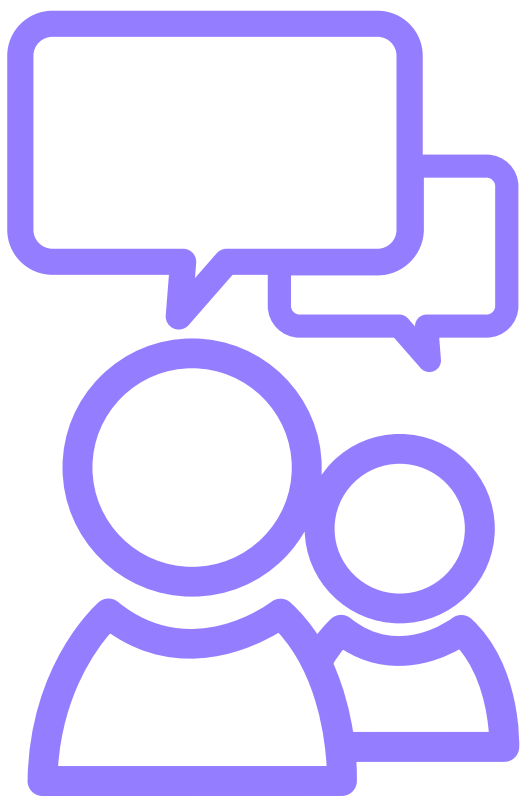


Planificar

una actividad de venta exitosa, aplicando un análisis crítico de factores internos y externos, adaptando estratégicamente la planificación a diversos contextos y canales de venta.

Evaluar

la propuesta de valor en función de las necesidades específicas del cliente, aplicando estrategias analíticas para determinar las razones clave por las cuales el cliente debe adquirir el producto o servicio.



Aplicar

técnicas de comunicación persuasiva y negociación, demostrando habilidades en la identificación de necesidades del cliente, presentación efectiva de argumentos de venta y manejo de objeciones para lograr cierres exitosos en transacciones comerciales.



¿QUÉ COMPETENCIAS Y HABILIDADES DESARROLLARÁS CON ESTE PROGRAMA?



Comunicación:

Escucha activa, desempeño oral en público y comunicación no verbal.



Liderazgo CESA:

Conectar a las personas y multiplicar combinando talentos y recursos.



Inteligencia emocional:

Colaboración y toma de decisiones.



¿POR QUÉ DEBERÍA HACER ESTE PROGRAMA?*

En promedio, cada colombiano realizó **5,35%** compras online y gastó **\$782.000** en 2021.

Alrededor de **50% de los colombianos** son compradores online y 20% de estos hacen en promedio al menos una compra semanal.

Las ventas en línea en Colombia alcanzaron **3,6% del PIB**.

¿PARA QUIÉN ES EL PROGRAMA?



Profesionales del área comercial o de mercadeo y quienes quieran perfeccionar sus competencias de ventas.

Gerentes comerciales, vendedores, ejecutivos de cuenta, gerentes de zona o supervisores de ventas, gerentes de producto, emprendedores, que quieran aprender a manejar herramientas para aumentar sus ventas.

*Fuente: Diario La República <https://www.larepublica.co/empresas/las-ventas-de-ecommerce-en-colombia-crecieron-40-y-llegaron-a-40-billones-3305200>

¿CUÁL ES EL CONTENIDO DEL PROGRAMA?

Tema I.

SER vendedor

- Creencias limitantes y creencias potenciadoras ante la nueva realidad.
- ¿Cómo reprogramarse para el éxito?
- Aptitudes y actitudes del vendedor profesional.
- La marca personal y su importancia para el éxito en ventas.

Tema II.

Preparándose para vender en las nuevas realidades

- ¿Qué ha cambiado?
 - Diferencias entre las ventas presenciales y venta virtual
- Oportunidades de la nueva realidad.
 - Imperativos de la venta virtual
- Nuevas opciones de atención al cliente.
 - Visita personal
 - Visita telefónica
 - Visita digital

Tema III.

¿Cómo conseguir más y mejores clientes?

- Definición de segmentos objetivos
- Caracterización de segmentos

Rodrigo Jiménez; Profesor con amplia experiencia comercial nacional e internacional.



- Métodos de prospección
 - Outbound
 - Inbound
 - Lead Generation, Lead scoring, Lead nurturing

Tema IV.

La planeación de la visita

- Acercamiento y contacto con prospectos y clientes.
- Pitch para realizar llamadas de contacto.
- Planeando la llamada o la visita de ventas.

Tema V.

Fases de la entrevista profesional de ventas

- Saludo y ambientación
 - Contacto con leads generados por redes sociales o por otros medios.
 - Inicio de la conversación.
 - Saludo y generación de rapport.
 - Construyendo rapport en una video llamada
 - Taller de aplicación práctica
- Descubriendo por qué compra la gente
 - La ciencia de hacer preguntas poderosas
 - Método SPIN® de diagnóstico
 - Descubriendo necesidades en el mundo virtual de ventas
 - Taller de aplicación práctica

Metodología práctica con talleres y lectura.

- Haciendo presentaciones que cautiven la mente del cliente
 - Conozcamos la mente humana.
 - Conectándose con las emociones del cliente.
 - Elaboración de Neuro Pitch ® poderosos orientados a la mente del cliente.
 - Técnica CVB (características, ventajas, beneficios).
 - Logrando impacto en presentaciones remotas
 - Taller de aplicación práctica
- Superando las resistencias
 - Resistencias comunes y cómo superarlas.
 - Manejo de las principales objeciones.
 - Taller de aplicación práctica
- Obtención del compromiso
 - Detección de señales de compra.
 - Dirigiéndose al cerebro reptil para lograr el compromiso.
 - Taller de aplicación práctica
- Seguimiento
 - La importancia del seguimiento.
 - Realizando el seguimiento.

Tema VI.

Gestión de la actividad de ventas

- El “funnel de ventas”
 - ¿Qué es?
 - ¿Para qué sirve?
 - ¿Cómo gestionar en forma eficiente el funnel?
 - Diferencias de productividad entre venta personal y virtual

Tema VII.

Comunicación Impactante en ventas

- La triada de la comunicación
 - Lenguaje no verbal en presentaciones remotas
 - Uso de la voz

- Lenguaje verbal
- Taller de aplicación práctica

Tema VIII.

Asegurando la experiencia del cliente

- Elementos clave de la experiencia del cliente
- Construcción del Customer Journey que asegure la lealtad del cliente
- Colaborando con clientes en forma virtual



¿QUIÉN ES EL PROFESOR?

Rodrigo Jiménez Ordóñez

MBA en Gestión de Empresas, Universidad Católica de Ávila, Maestría en PNL, Ingeniería Mental, Ingeniero Industrial, Universidad Javeriana. Certificado como Coach - Coach Ville (Barcelona España), Marketing Management Program-Inalde.

Se ha desempeñado como gerente de ventas de varias compañías como Alpina, Tecnoquímicas,

Productos Familia, Colombina, Farma de Colombia, Parmalat Colombia, Legis Editores y Skandia, entre otras. Tiene experiencia como facilitador en programas internos para más de 100 compañías y con más de 2.000 horas de práctica. Actualmente es catedrático de posgrados y educación continuada en diversas universidades del país y entrenador de equipos comerciales.



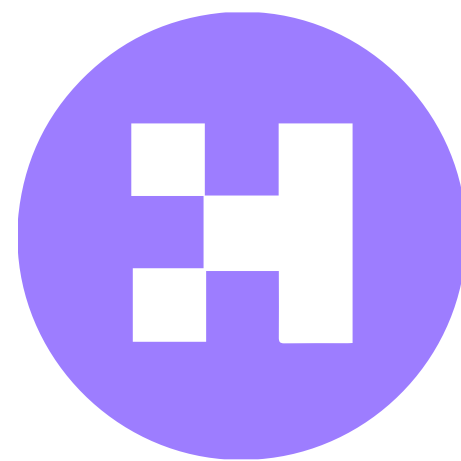
¿QUIERES REFORZAR TUS CONOCIMIENTOS?



Por tomar este programa tienes la
posibilidad de complementar tus
conocimientos con otros contenidos
como por ejemplo:



**Virtual
CESA.**



Crehana

¿POR QUÉ EL CESA?

Certificación de calidad:

Obtén un certificado con el Sello CESA de calidad y una credencial digital que validan tus habilidades y competencias adquiridas.



Oportunidades de networking:

Conecta con otros profesionales y aprovecha las oportunidades de networking, ya sea en entornos virtuales o presenciales, según la modalidad de tu programa.

Docentes expertos de la industria:

Aprende de profesionales con experiencia real en la industria, asegurando la relevancia y aplicabilidad de tus conocimientos.

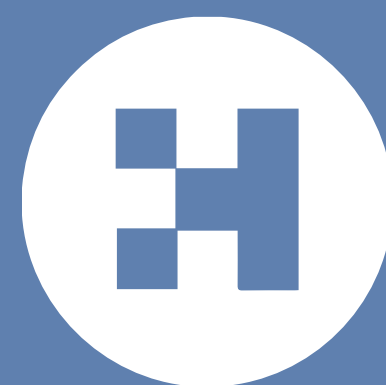


Experiencia de aprendizaje personalizada:

Adapta tu proceso de aprendizaje a tus necesidades individuales, garantizando una experiencia educativa única.

Acceso a cursos complementarios:

Disfruta de cursos adicionales de CREHANA, enfocados en el área de conocimiento de tu programa.



Ruta de aprendizaje personalizada:

Accede a Luna del CESA para obtener una ruta de aprendizaje personalizada diseñada por IA (Inteligencia Artificial).



VIGILADO MINEDUCACIÓN

Para mayor información escríbenos a nuestra línea de  WhatsApp

315 419 1199



[cesa.edu.co](https://www.cesa.edu.co)



CESA



[CESA_edu](https://www.instagram.com/CESA_edu)



[cesa_edu](https://www.twitter.com/cesa_edu)

