

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

ESCUELA DE VENTAS 5.0

Modalidad: ONLINE EN VIVO

Duración: 36

Metodología:

Actividad	Descripción
Clases sincrónicas online	Sesiones en vivo con expertos donde se exponen casos reales, teorías clave y mejores prácticas.
Talleres prácticos	Actividades en grupos reducidos donde se aplican técnicas específicas de venta, prospección y negociación.
Simulación de casos	Juegos de rol y dinámicas que simulan situaciones reales para entrenar la toma de decisiones y argumentación comercial.
Análisis de datos	Ejercicios con herramientas CRM y tableros para tomar decisiones basadas en métricas comerciales.
Proyecto final	Desarrollo y presentación de una estrategia integral de ventas híbridas adaptada a un caso empresarial.

La metodología del programa es práctica, experiencial y centrada en el estudiante. Se articula a través de clases en vivo, análisis de casos, talleres y simulaciones, promoviendo el aprendizaje colaborativo y la aplicación inmediata en contextos reales del entorno comercial híbrido y digital.

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.

El programa busca fortalecer las competencias de profesionales del área comercial, mercadeo y emprendedores, preparándolos para liderar procesos de ventas híbridas mediante el uso de herramientas digitales, técnicas de prospección inteligente, neuroventas y análisis de datos. A través de un enfoque

práctico y estratégico, los participantes aprenderán a conectar con sus clientes en múltiples canales, optimizar su desempeño comercial y diseñar experiencias de venta memorables que generen valor para sus organizaciones.

¿Qué lograrás con el programa? (Resultado de aprendizaje)

1. Analizar los datos de clientes y de desempeño comercial, utilizando herramientas digitales para detectar oportunidades de negocio y diseñar estrategias de ventas efectivas.
2. Diseñar estrategias de prospección y fidelización que integren técnicas de venta presencial y digital, considerando la experiencia del cliente como eje central.
3. Aplicar técnicas de comunicación persuasiva, negociación y manejo de objeciones, adaptadas al canal y contexto de la interacción comercial.

¿Qué competencias y habilidades desarrollarás con este programa?

Comunicación

- Escucha activa
- Comunicación no verbal.
- Desempeño oral en público.

Liderazgo

- Conectar a las personas
- Multiplicar talentos y recursos.

Inteligencia Emocional

- Colaboración
 - Toma de decisiones.
-

¿Por qué debería hacer este programa?

En la actualidad, más del 70% de las interacciones comerciales comienzan en entornos digitales, lo que exige que los profesionales de ventas dominen herramientas tecnológicas y enfoques centrados en el cliente. Según el informe del *World Economic Forum (2023)*, las habilidades más demandadas en ventas incluyen pensamiento crítico, inteligencia emocional, análisis de datos y comunicación efectiva, todas desarrolladas en este programa. Además, el auge del social selling y los CRM ha transformado el ciclo de ventas, demandando perfiles híbridos capaces de operar en múltiples canales con fluidez.

Referencia:

World Economic Forum. (2023). *Future of Jobs Report 2023*. Recuperado de https://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2023.pdf

¿Para quién está dirigido?

Este programa está dirigido a profesionales que se desempeñan en áreas comerciales, de ventas o mercadeo, así como a ejecutivos de cuenta, supervisores de ventas, gerentes de zona, gerentes de producto y emprendedores. Está especialmente diseñado para aquellos interesados en integrar herramientas digitales, automatización y estrategias de ventas híbridas a sus procesos comerciales, con el fin de mejorar sus resultados en entornos competitivos y cambiantes.

¿Cuál es el contenido del programa?

1. Fundamentos del Vendedor Híbrido

- Perfil del vendedor actual
- Creencias limitantes y potenciadoras
- Marca personal en ventas

2. Herramientas digitales y automatización

- Dashboards
- Automatización de procesos (Hubspot, Calendly)
- IA aplicada a la venta

3. Prospección estratégica y social selling

- Buyer persona
- Outbound vs. inbound
- Lead scoring y redes sociales

4. Comunicación y Neuroventas

- Técnicas de persuasión
- Storytelling y emociones
- Comunicación en video y lenguaje no verbal

5. Negociación y manejo de objeciones

- Método SPIN®
- Cierre de ventas
- Objeciones y gestión emocional

6. Experiencia del cliente y fidelización

- Customer journey
- NPS
- Fidelización
- Canales postventa.

Perfil de ingreso y egreso

Perfil de Ingreso	Perfil de Egreso
Profesionales del área comercial, mercadeo o producto, vendedores, emprendedores y ejecutivos de cuenta que deseen actualizar sus habilidades y dominar herramientas digitales en ventas híbridas.	Egresados con capacidades para integrar estrategias de prospección, negociación y fidelización, liderar procesos comerciales híbridos, utilizar datos para tomar decisiones y adaptarse a entornos digitales complejos.

Evaluación formativa

Actividad de evaluación	Descripción
Talleres prácticos	Evaluación continua de habilidades a través de ejercicios y juegos de rol durante las sesiones sincrónicas.
Simulación de casos	Valoración del desempeño en contextos reales simulados, con retroalimentación grupal e individual.
Análisis de datos	Interpretación de información comercial y generación de recomendaciones prácticas a partir de KPIs.
Proyecto final	Diseño y sustentación de una estrategia de ventas híbrida que integre todos los contenidos del programa.

Escenario problematizado- diseño de estrategia (Enviar docente a desarrollo profesoral)

Juan David Aguirre-copilot

¿Herramientas diferentes a chatgpt?-

¿Quieres reforzar tus conocimientos?

Por tomar este programa tienes la posibilidad de complementar tus conocimientos con otros contenidos seleccionados para ti.

- Virtual CESA
- Crehana

¿Quién es el docente experto?

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.