

## CURSO EN ESTRATEGIA DE VENTAS ESPECIALIZADAS

CURSO EN ESTRATEGIA DE VENTAS ESPECIALIZADAS

**Modalidad presencial.**

**FECHA DE INICIACIÓN**

17 de octubre de 2023

### GENERALIDADES

El Curso de Ventas Especializadas tiene como objetivo brindar a los participantes una formación enfocada en las técnicas y herramientas esenciales para el éxito en el campo de las ventas especializadas. Durante el curso, los participantes desarrollarán habilidades clave para abordar estratégicamente el proceso de ventas y lograr resultados excepcionales en entornos altamente especializados.

En el transcurso del curso, los participantes también tendrán la oportunidad de aplicar sus conocimientos a través de situaciones prácticas y ejercicios, permitiéndoles construir un enfoque sólido y práctico para las ventas especializadas.

[CONOCE MÁS INFORMACIÓN AQUÍ](#)

### OBJETIVOS

El Curso de Ventas Especializadas tiene como objetivo equipar a los participantes con las habilidades y el conocimiento necesarios para aplicar estrategias y técnicas de ventas en una variedad de contextos empresariales. Al finalizar el curso, los participantes estarán preparados para crear soluciones efectivas en ventas, identificando las necesidades y requerimientos específicos de cada cliente.

#### Objetivos Específicos:

1. Comprender los Fundamentos de las Ventas Especializadas.
2. Desarrollar Habilidades de Comunicación Persuasiva.
3. Aplicar Estrategias de Segmentación de Clientes.
4. Dominar Técnicas de Presentación y Demostración.
5. Manejar la Negociación y Fidelización de Clientes.
6. Preparación para un Desempeño Sobresaliente en Ventas.
7. Aplicar las Mejores Prácticas en Ventas Especializadas.

Este conjunto de objetivos proporcionará a los participantes las habilidades y el conocimiento necesarios para sobresalir en ventas especializadas y enfrentar con éxito los desafíos del mercado actual.

## **INSCRÍBETE AQUÍ**

### **REQUISITOS MÍNIMOS:**

- Conocimiento básico de ventas.
- Habilidades de comunicación básica.
- Conocimiento de negocios y de mercado.

### **DURACIÓN:**

40 horas sincrónicas.

### **MODALIDAD:**

Presencial con una intensidad horaria de 9 horas semanales, las cuales estarán a disposición de los participantes. Son 40 horas de clases presenciales (sincrónicas) que los participantes deberán invertir para la culminación de los talleres y las actividades que se establezcan en clase.

### **HORARIO:**

Martes: 6:30 p.m. a 9:30 p.m.

Jueves: 6:30 p.m. a 9:30 p.m.

Sábados: 1:30 p.m. a 4:30 p.m.

**Nota:** Los horarios están sujetos a cambio según la disponibilidad de los participantes.

### **METODOLOGÍA:**

En nuestro curso de ventas especializadas, es fundamental utilizar una metodología que fomente la participación activa, el aprendizaje práctico y la aplicación de habilidades en situaciones del mundo real, es por esto que nuestra metodología es Experiencial y Práctica realizando las siguientes actividades: clases interactivas, estudios de caso, simulaciones de ventas, ejercicios prácticos, feedback constructivo, talleres y grupos de discusión, mentoría y asesoramiento, proyectos prácticos, evaluaciones continuas, recursos multimedia, Networking.

Esta metodología combina la teoría con la práctica, permitiendo a los participantes adquirir habilidades aplicables en situaciones reales de ventas y mejorar su desempeño de manera continua.

### **CONTENIDO**

El diplomado cuenta con 12 módulos agrupados en 3 niveles de la siguiente manera:

## **CURSO EN ESTRATEGIAS DE VENTAS ESPECIALIZADAS**

### **Nivel 1 - Fundamentos en ventas especializadas**

- Módulo 1: Introducción a las ventas Especializadas
- Módulo 2: identificación y segmentación de clientes potenciales
- Módulo 3: comunicación persuasiva y empática
- Módulo 4: Técnicas de presentación efectiva

### **Nivel 2 - Estrategias avanzadas de ventas**

- Módulo 5: Negociación y cierre de ventas
- Módulo 6: Manejo de objeciones y resistencias
- Módulo 7: Adaptación a diferentes segmentos de clientes
- Módulo 8: Creación de relaciones a largo plazo

### **Nivel 3 - Excelencia en ventas especializadas**

- Módulo 9: Análisis de datos para optimizar ventas
- Módulo 10: Innovación y tendencias en ventas
- Módulo 11: Desarrollo de estrategias competitivas
- Módulo 12: Casos prácticos y proyectos de ventas

### **CERTIFICACIÓN:**

El estudiante se certificará cumpliendo con el 80% de la asistencia a clases y la participación de las diferentes actividades propuestas en clase.

### **PRECIOS:**

#### **INVERSIÓN:**

**VALOR DE LA INSCRIPCIÓN:** \$20.000

**Público general:** \$ 1.380.000

**Asociado activo:** \$ 1.035.000

**Estudiante con carné vigente:** \$ 805.000

### **FACILITADOR**

#### **Ingeniero Brayán Gaviria**

Ingeniero Industrial graduado con honores de la Universidad Tecnológica de Pereira, con una sólida trayectoria de más de 9 años en el campo de las ventas y el sector comercial. Su experiencia abarca diversas áreas y ha sido moldeada por un compromiso con la excelencia y el crecimiento continuo.

### **Experiencia Destacada**

#### **Formación Especializada:**

Con una sólida formación en ventas, respaldada por una tecnología en ventas obtenida en Spira la escuela de ventas de PepsiCo. Esta capacitación le ha brindado las herramientas y

estrategias para sobresalir en el competitivo mundo de las ventas. Trayectoria en PepsiCo: Durante 5 años, formó parte del equipo de ventas de PepsiCo, donde aplicó habilidades y conocimientos para impulsar el éxito de la empresa. Su contribución fue reconocida con logros notables y el desarrollo de relaciones sólidas con clientes clave.

### **Emprendimiento Exitoso:**

Además de su experiencia corporativa, ha llevado a cabo un emprendimiento personal exitoso. Es fundador y líder de Tomasso, una empresa dedicada a las fabricación y comercialización de empanadas . Utilizando su experiencia en ventas, ha liderado el crecimiento de Tomasso, expandiendo la presencia de la marca y desarrollando estrategias efectivas de marketing y ventas.

### **Enfoque en Resultados:**

Su enfoque se centra en obtener resultados tangibles y duraderos. Cree en la importancia de las relaciones sólidas con los clientes, la innovación continua y el aprovechamiento de oportunidades de mercado. Su habilidad para comprender las necesidades de los clientes y aplicar estrategias de ventas efectivas le ha permitido generar un impacto positivo tanto en diferentes empresas como en emprendimientos locales.

### **Pasión por el Crecimiento:**

Su pasión por el crecimiento, tanto personal como profesional, es un motor constante en su carrera. Siempre está buscando nuevas formas de superar desafíos y alcanzar el éxito, le entusiasma compartir sus conocimientos y experiencias con otros profesionales que deseen hacer lo mismo. Con un sólido fondo educativo, una exitosa carrera en ventas y un emprendimiento próspero, está comprometido a continuar creciendo y ayudando a otros a lograr sus objetivos en el mundo de las ventas y los negocios.

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)

### **MEDIOS DE PAGO**

- Pago en línea mediante PSE:  
<https://www2.utp.edu.co/egresados/pagos-en-linea.html>
- Consignar en: Davivienda cuenta de ahorros N° 127270147292 a nombre de la Asociación de egresados de la Universidad Tecnológica de Pereira
- Oficina 15C 304 pago en efectivo o tarjeta debido o crédito, en horario de oficina de lunes a viernes de 8:00am a 12:00 m y de 2:00 pm a 6:00 pm

**DESCUENTO ESPECIAL POR 3 O MAS PARTICIPANTES INSCRITOS DE UNA MISMA EMPRESA**

### **INFORMACIÓN:**

- WhatsApp: 3216423542 - 3126539194
- Teléfono: 3137110
- CORREO ELECTRONICO: [aseutp@utp.edu.co](mailto:aseutp@utp.edu.co)

**Fuente:**

<http://www2.utp.edu.co/asociacion-de-egresados/educacion-continuada/cursos-en-estrategia-de-ventas-especializadas>



Universidad Tecnológica  
de Pereira