

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 debito 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

Fuente:

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



Universidad Tecnológica
de Pereira