



Curso

## Gestión Estratégica de Ventas Diferenciales

**Objetivo General:** Desarrollar habilidades y competencias especializadas y de alto nivel para los procesos de ventas diferenciales, como propulsores de la gestión efectiva y cumplimiento de metas.

**Duración:** 30 horas.

**Modalidad:** Encuentros sincrónicos en línea con tutor.

**Dirigido a:** Profesionales del sector administrativo, servicio al cliente, asesores de ventas y gestores empresariales.

**Competencias a adquirir por el participante:** Una vez finalizada la acción formativa el participante será capaz de reconocer los intereses y necesidades del mercado, implementando planes estratégicos que logren aportar al desarrollo y crecimiento empresarial desde el impacto que generan las ventas diferenciales.

Así mismo, el participante fortalecerá las competencias de pensamiento analítico, atención al servicio, proactividad, adaptabilidad al cambio, comunicación efectiva, liderazgo, organización, orientación al logro, orientación al resultado, innovación y planificación estratégica.

### Estructura temática:

#### Módulo 1: Resignificando las ventas

- Evolución de las ventas.
- Ventas no convencionales.
- Técnicas de perfilamiento y disminución de riesgo.
- Captación y atracción de clientes.
- Nuevas tendencias de venta en frío.
- Abordamiento de cliente según tipos de cliente.
- Identificación real de necesidades.
- Venta de nuevos productos/servicios.

**Módulo 2: Experiencia de venta Seniority**

- Programación neurolingüística (PNL) en función de la venta.
- Seniority de ventas: proyección de imagen y discurso.
- Presentación efectiva de portafolio.
- Flujos de actuación, preguntas y respuestas.
- Experiencia de servicio antes, durante y después.
- Actitudes y aptitudes del profesional de ventas.
- Asesorar para vender.
- Mantenimiento de clientes claves.

**Módulo 3: Técnicas de ventas**

- Tipos y lenguaje de ventas.
- Triada de ventas.
- Venta consultiva – modelo SPIN.
- Omnicanalidad y foco en el cliente.
- Telemercadeo.
- Neuroventas.
- Retención y fidelización de cuentas.
- Poder de negociación y manejo de objeciones.
- Ventas en tiempos de incertidumbre.

**Criterios de aprobación y certificación: 80% de asistencia al proceso de formación.**

**Contáctanos**

**Teléfono:** (601) 338 0666

**WhatsApp:** (+57) 312 883 1904

**Correo:** [cuposeducon@ucompensar.edu.co](mailto:cuposeducon@ucompensar.edu.co)