



**UNIVERSIDAD JESUITA
EN EL NORTE**

Curso
De Vendedor a Estratega Comercial.
Cómo construir crecimiento predecible en tu territorio.

Facilitador
Mtro. Miguel Hernández

Duración del curso
8 sesiones (lunes y jueves)

Horario
6:00 pm a 8:00 pm.
En Modalidad Presencial

Universidad Ibero Monterrey Educación Continua
Prolongación Modesto Arreola #2805 Col. Deportivo Obispaño C.P. 64040, Monterrey, Nuevo León,
México.

Tel. 8182 4882 205 y 4245 4242

I. Objetivo.

Cada participante logrará encontrar el conocimiento y las herramientas para:

- ✓ analizar el valor de su mercado,
- ✓ planear actividades mensuales altamente relevantes y productivas,
- ✓ realizar eficientemente la conversación con sus clientes para el desarrollo de su negocio.
- ✓ trazar una ruta estratégica del desarrollo del negocio con cada cliente individualmente, y de esa manera mejorar constantemente en el avance y la consecución de sus planes y objetivos comerciales.

II. Dirigido a.

Ejecutivos y gerentes de venta cuyo modelo de negocio y penetración de mercado requiere de visitar a clientes como actividad prioritaria, realizando acciones de promoción, demostración y conversión.

III. Metodología.

- Exposición del tema
- Dialogo grupal
- Realización de lecturas
- Experiencias estructuradas para una mejor gestión del aprendizaje

IV. Temario.

Sesión 1 > Sistema Estratégico para el Crecimiento en Ventas

- ✓ Sistema de ventas (Concepto, teoría y actividad).
- ✓ Estrategia para el desarrollo del negocio CCP
- ✓ Targeting estratégico: CCP
- ✓ Vision comercial Macro: MAP
- ✓ Vision comercial Micro: ACT

Sesión 2 > Clasificar y medir para decidir

- ✓ Clasificación de clientes (Teoría y ejercicio).
- ✓ Clasificación de actividades (Teoría y ejercicio).
- ✓ Planeación estratégica de visitas (Formato y ejercicio).

Sesión 3 > Embudo de ventas

CURSO: Strategic System For Sales Growth.

- ✓ Concepto del embudo de ventas.

✓ 4 etapas del embudo de ventas:

- 1) Prospección
- 2) Calificación
- 3) Conversión
- 4) Crecimiento y protección
 1. PROSPECCIÓN
 2. CALIFICACIÓN: a) Presentación

Sesión 4 > Embudo de ventas... continuación

- 2) CALIFICACIÓN... continuación:
 - b) Dolor
 - c) Presupuesto
 - d) Decisión

Sesión 5 > Embudo de ventas... continuación

- 3) CONVERSIÓN
 - ✓ Concepto, teoría y actividad
 - ✓ Las 5 fases de la entrevista al cliente:
 - 1) Introducción
 - 2) Orientación
 - 3) Convicción
 - 4) Objeciones
 - 5) Acuerdo formal
 - ✓ Actividad: Conduciendo la entrevista

Sesión 6 > Embudo de ventas... continuación

- 4) CRECIMIENTO y PROTECCIÓN.
 - ✓ Trazando resultados: Herramienta para análisis del crecimiento con el cliente
 - ✓ Actividad

Sesión 7 >

- ✓ EJERCICIOS: CONDUCIENDO LA ENTREVISTA
 - > Orientación: Presentación de un producto
 - > Objeciones
- ✓ EJERCICIOS: TRAZANDO RESULTADOS
 - > Ejercicios
 - > ¿Cómo avanzar en el desarrollo del negocio?

Sesión 8 > (2 hrs)

- ✓ EXAMEN >> Presentación de proyectos

V. Procedimiento de inscripción.

- A. Completar el formulario de inscripción.

<https://link.superleads.mx/widget/quiz/MMMtIzCV4AEJ5wlGOyxB>

B. Realizar el pago en cualquiera de nuestras modalidades.

- En efectivo, tarjeta de débito o tarjeta de crédito en nuestras instalaciones.
- Por transferencia o depósito bancario (recuerda solicitar y confirmar nuestros datos en el Departamento de Educación Continua).
- Con tarjeta de crédito o débito en línea. Realiza el proceso de solicitud que te especificará el Departamento de Educación Continua.

Realizando pago en una sola exhibición. Aplica un 10% u 8% de descuento, según la forma de pago (véase la siguiente tabla).

Para solicitar los datos bancarios primeramente deberás confirmar tu inscripción llenando el formulario previamente mencionado.

Recuerda enviar tu comprobante de pago, por correo electrónico o mensaje de WhatsApp a nuestro número oficial, con tu nombre completo, programa a cursar como referencia bancaria o con tu número de control (puedes solicitarlo en el Departamento de Educación Continua).

VI. Consideraciones importantes.

1. Es necesario cumplir y confirmar los requisitos mencionados anteriormente para completar tu inscripción al programa.

2. En caso de inscribirse a un Curso, para garantizar la entrega de tu constancia, se requiere haber pagado el curso completo y cumplir con al menos el 80% de asistencia (máximo 2 faltas).
3. No presentar ningún adeudo.
4. En caso de cuestiones de fuerza mayor que eviten la continuidad del programa, asegúrate de solicitar tu baja en el Departamento de Educación Continua para evitar la acumulación de adeudos.

5. Posterior al inicio del programa:

- a. No se realizarán reembolsos una vez comenzado el taller, curso o diplomado, salvo en situaciones excepcionales como emergencias médicas o imprevistos de fuerza mayor, es indispensable presentar la documentación correspondiente.
- b. En circunstancias excepcionales (por ejemplo, emergencias médicas, eventos de fuerza mayor o situaciones familiares críticas), la institución evaluará la posibilidad de otorgar un reembolso parcial, a su criterio, con base en los documentos probatorios presentados.
- c. En estos casos, el reembolso se ajustará descontando el costo de materiales, recursos digitales y la parte proporcional de las clases impartidas.

6. Programas cancelados por la institución:

- a. Si la institución cancela el programa, cada estudiante tiene derecho a recibir un reembolso completo o, si lo prefiere, a transferir su pago a otro programa de Educación Continua con características similares, sin costo adicional.
- b. Con relación a la devolución del reembolso, se realizarán a través del mismo método de pago que se utilizó para la inscripción y se procesarán en un plazo de 15 a 30 días hábiles desde la aprobación de la solicitud. La institución no se responsabiliza por demoras en los reembolsos atribuibles a terceros, como instituciones bancarias o plataformas de pago.

Nota. La Universidad IBERO Monterrey se reserva el derecho de cancelar o posponer los programas que no cumplan con el mínimo de participantes inscritos, con previo aviso al público interesado.