

Estudia nuestro programa del **CESA**

Escuela de ventas 5.0

Modalidad:
Online en vivo

Duración:
36 horas



Obtén tu
diploma y
credencial
CESA



¿Cuál es el objetivo del programa?

Fortalecer competencias para liderar ventas híbridas mediante herramientas digitales, neuroventas y social selling, tomando decisiones con datos y diseñando experiencias centradas en el cliente.

Metodología

Metodología práctica y experiencial: clases en vivo, talleres, simulaciones de casos, análisis de datos y proyecto final.

¿Qué lograrás con el programa?

Analizar datos de clientes y desempeño para detectar oportunidades y optimizar la estrategia comercial.

Diseñar estrategias de prospección, comunicación y fidelización en ventas híbridas (presencial + digital).

Aplicar técnicas de comunicación persuasiva, negociación y manejo de objeciones adaptadas al canal.





Habilidades



Comunicación efectiva



Escucha activa



Inteligencia emocional



Colaboración



Liderazgo



Toma de decisiones

¿Por qué deberías hacer este programa?

Más del 70% de las interacciones comerciales inician en entornos digitales; este programa desarrolla pensamiento crítico, inteligencia emocional, análisis de datos y comunicación efectiva para liderar procesos comerciales híbridos.

¿Para quién es este programa?

Profesionales de ventas, mercadeo o producto; ejecutivos de cuenta; supervisores y gerentes de zona; emprendedores que buscan integrar herramientas digitales y automatización.

¿Cuál es el contenido del programa?

Módulo 1.

Fundamentos del Vendedor Híbrido

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

Módulo 2.

Segmentación y Prospección estratégica

- ¿Por qué segmentar el mercado? Beneficios y criterios.
- Técnicas de segmentación: demográfica, geográfica, psicográfica, conductual.
- Creación del perfil del cliente ideal (Buyer Persona): características, necesidades, desafíos.
- Uso de IAs para el análisis de datos de mercado y la identificación de segmentos.
- Técnicas de prospectación out bound e in bound.

Módulo 3.

Contacto y calificación de prospectos

- Preparación para el primer contacto: investigación del prospecto.
- Definición del ICP (Perfil del cliente ideal).
- Cómo establecer una conexión inicial y lograr la primera cita.
- Herramientas de IA para la identificación y calificación de prospectos.
- Planeación de las entrevistas de venta.

Módulo 4.

Desarrollo de la entrevista de ventas

- Creando un entorno de confianza (ambientación).

- El arte del diagnóstico (Desarrollo de necesidades).
- Uso del Método SPIN.
- Presentando soluciones de valor (Argumentación).
- Navegando hacia el acuerdo (Negociación).
- Superando objeciones.
- Avanzando hacia el compromiso (Cierre).
- Uso de IAs para el análisis de conversaciones y la identificación de patrones de necesidades y para la personalización de propuestas y la generación de argumentos convincentes.

Módulo 5.

Construcción de relaciones de largo plazo

- Seguimiento efectivo.
- Identificación e implementación de los KPIs clave de ventas.
- Estrategias para construir relaciones sólidas y duraderas.
- Uso de IAs para la automatización del seguimiento y la personalización de la comunicación.





¿Quién es el docente líder?

Rodrigo Jiménez Ordóñez

MBA, Maestría en PNL, Ingeniero Industrial; coach certificado; exgerente de ventas; +2.000 horas de facilitación.

Cambios en los Programas y Docentes. El CESA se reserva el derecho de efectuar los ajustes necesarios para asegurar la adecuada ejecución de sus programas. Estos ajustes pueden incluir, entre otros, cambios en conferencistas o docentes, modalidades y fechas.

Con el **CESA** aprende a lo largo de tu vida

Credencial Digital
CESA

Docentes Expertos

Flexibilidad

Programas

Rutas de Aprendizaje

Bootcamps

Diplomados



Para mayor información escríbenos a
nuestra línea de  **WhatsApp**

300 463 7999



cesa.edu.co



CESA_edu



CESA



CESA_edu