



VIGILADO MINEDUCACIÓN



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).

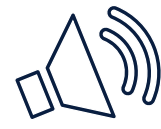
**Aplicar** técnicas de comunicación persuasiva, negociación y manejo de objeciones adaptadas al canal.







# Habilidades



**Comunicación efectiva**



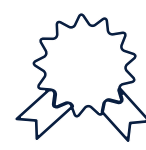
**Escucha activa**



**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 prospección 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.***





VIGILADO MINEDUCACIÓN



# 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](https://cesa.edu.co)



[CESA\\_edu](https://www.instagram.com/CESA_edu)



[CESA](https://www.linkedin.com/company/CESA)



[CESA\\_edu](https://www.x.com/CESA_edu)