



AÑOS formando los líderes que transforman el país



VIGILADO MINEDUCACIÓN

En el **CESA** aprende las mejores técnicas de ventas conociendo mejor a tu cliente.

ESTUDIA NUESTRO PROGRAMA

# ESCUELA DE VENTAS 5.0



**Recibe tu diploma y credencial CESA**



## **Modalidad Duración**

Online en vivo 36 horas

## **Metodología**

La metodología del programa es práctica, experiencial y centrada en el estudiante. Se articula a través de clases en vivo, análisis de casos, talleres y simulaciones, promoviendo el aprendizaje colaborativo y la aplicación inmediata en contextos reales del entorno comercial híbrido y digital.

# ¿Qué lograrás con el programa?



**Analizar** los datos de clientes y de desempeño comercial, utilizando herramientas digitales para detectar oportunidades de negocio y diseñar estrategias de ventas efectivas.



**Diseñar** estrategias de prospección y fidelización que integren técnicas de venta presencial y digital, considerando la experiencia del cliente como eje central.



**Aplicar** técnicas de comunicación persuasiva, negociación y manejo de objeciones, adaptadas al canal y contexto de la interacción comercial.

## Competencias y habilidades a desarrollar



**Comunicación**



**Liderazgo  
CESA**



**Inteligencia  
emocional**



## ¿Porqué deberías hacer este programa?

En la actualidad, más del 70% de las interacciones comerciales comienzan en entornos digitales, lo que exige que los profesionales de ventas dominen herramientas tecnológicas y enfoques centrados en el cliente. Según el informe del World Economic Forum (2023), las habilidades más demandadas en ventas incluyen pensamiento crítico, inteligencia emocional, análisis de datos y comunicación efectiva, todas desarrolladas en este programa. Además, el auge del social selling y los CRM ha transformado el ciclo de ventas, demandando perfiles híbridos capaces de operar en múltiples canales con fluidez.

**Fuente: World Economic Forum. (2023). Future of Jobs Report 2023. Recuperado de [https://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Future\\_of\\_Jobs\\_2023.pdf](https://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2023.pdf)**

## ¿Para quién es el programa?

Este programa está dirigido a profesionales que se desempeñan en áreas comerciales, de ventas o mercadeo, así como a ejecutivos de cuenta, supervisores de ventas, gerentes de zona, gerentes de producto y emprendedores. Está especialmente diseñado para aquellos interesados en integrar herramientas digitales, automatización y estrategias de ventas híbridas a sus procesos comerciales, con el fin de mejorar sus resultados en entornos competitivos y cambiantes.

## ¿Cuál es el contenido del programa?



Módulo I:

**Fundamentos del Vendedor Híbrido**

Módulo IV:

**Comunicación y Neuroventas**

Módulo II:

**Herramientas digitales y automatización**

Módulo V:

**Negociación y manejo de objeciones**

Módulo III:

**Prospección estratégica y social selling**

Módulo VI:

**Experiencia del cliente y fidelización**



**¿Quieres reforzar tus conocimientos?**

Por tomar este programa tienes la posibilidad de complementar tus conocimientos con otros contenidos seleccionados para ti.



## ¿Quiénes son los expertos docentes?

**Rodrigo Jiménez Ordóñez**

Experto en capacitación de equipos comerciales, conferencista, consultor en estrategia comercial, profesor Universitario.

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



AÑOS formando los líderes que transforman el país



VIGILADO MINEDUCACIÓN

# Con el CESA aprende a lo largo de tu vida

CREDECENCIAL  
DIGITAL  
**CESA**

Rutas de  
aprendizaje

Docentes  
Expertos

COACH  
VIRTUAL  
DE IA

FLEXIBILIDAD

Microlearning

Programas  
avanzados

DIPLOMADOS

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

# 300 913 3574



[cesa.edu.co](http://cesa.edu.co)



CESA



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



[cesa\\_edu](https://twitter.com/cesa_edu)