



DIPLOMADO EN VENTAS

Objetivo: Desarrollar habilidades y actitudes en el personal de ventas que les permita pensar y actuar como un profesional de las ventas con la capacidad de crear relaciones duraderas con los clientes, generar de ventas continuas y rentables, planificar y administrar con efectividad su tiempo y su cartera de clientes, ayudar a los clientes a crecer mediante propuestas de negocios y realizar negociaciones ganar – ganar para todas las partes involucradas; vendedor, cliente y empresa

Contenido:

- Módulo 0 - TPC 1. Integración humana, comunicación y presentaciones orales
- TPC 2. Metodología de la investigación.
- Módulo I: El Modelo de Venta Relacional.
- Módulo II: Efectividad en la gestión de ventas.
- Módulo III: Psicología de la venta con PNL.
- Módulo IV: Normas y políticas comerciales.
- Módulo V: Negociación de propuestas de ventas.
- Módulo VI: Gestión de Cuentas Claves.
- Módulo VII: Formulación de planes de ventas.
- Módulo VIII: Presentación de Informe Final de Diplomatura (IFD).

Perfil del participante: Personas en general integrantes de empresas privadas y públicas interesados en actualizar, ampliar y perfeccionar sus conocimientos y competencias para la aplicación y desarrollo de técnicas que les permitan pensar y actuar como un profesional de las ventas.

Información: Urb. La soledad, colegio San José, Maracay Edo. Aragua. Teléfonos: (0243) 2370702 – (0414) 4021941 – (0414) 4021942. Fax: (0243) 2370702

CEUJAP...Tu centro de extensión y estudios avanzados
¡Únete al éxito y prestigio de CEUJAP!

diplomados@cejapragua.com