



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.

Reserva tu cupo en: Oficina del Centro de Extensión de la UJAP en Caracas, Av. Casanova, C.C. CEDÍAZ, Mezzanina Torre Este. **Teléfonos:** 04149131907 - 0424-2647379 - 04127276573 - 0212- 9105612

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

caracascejap@gmail.com