

DIPLOMADO EN COMERCIALIZACIÓN Y VENTA CONSULTIVAS (DCVC)

- **Objetivo General**

- Desarrollar el equipo de ventas y comercialización, a los fines que logre incrementar los niveles de venta y la eficiencia en el desarrollo de sus funciones y actividades, por intermedio de la implementación de la metodología de Ventas Consultivas desarrolladas por la EEG.

- **Objetivos específicos**

- Incrementar los niveles de competencia de los participantes en las áreas de
 - Motivación al logro
 - Estrategias de ventas
 - Ventas cruzadas
 - Cuentas claves
 - Control de gestión
 - Manejo de objeciones
 - Cierre de ventas
 - Negociación en las ventas
 - Calidad de servicio y atención al cliente

- **Contenido programático**

- **Módulo I: Motivación y Preparación**
 - [Video: Motivación](#)
 - Técnicas de Motivación al logro
 - Preparación del vendedor
 - [Video: ¡Si se puede!](#)
 - Taller de ventas
 - [Lectura: Inteligencia emocional 2.0 Travis Bradberry & Jean Greaves](#)
- **Módulo II: Necesidades del cliente**
 - [Video: Identificando las necesidades del cliente](#)
 - Técnicas de identificación de necesidades
 - Preguntas Intencionadas
 - Taller de ventas
 - [Lectura: Identificar necesidades escondidas. Crear productos innovadores. Keith Goffin. Fred Lemke & Ursula Koners](#)
- **Módulo III: Manejo de objeciones**

España, República Dominicana, Chile, Panamá y Venezuela

- [Video: Venciendo las objeciones](#)
- Tipos de objeciones
- Habilidades requeridas
- Técnicas de manejo de objeciones
- Taller de Objeciones
- [Lectura: Crecimiento de las ventas. Cinco estrategias infalibles de los líderes mundiales de ventas. Thomas Baumgartner, Homayoun Hatami y Jon Vander Ark](#)
- **Módulo IV: Cierre, negociación y cruce de ventas**
 - [Video: El cierre exitoso](#)
 - Técnicas de cierre
 - Técnicas de ventas cruzadas
 - Video: Negociación según Harvard
 - Taller de negociación
 - Taller de cierre complejo de ventas
 - [Lectura: Gerencia de ventas](#)
- **Módulo V: Jefe de ventas y Calidad de servicio**
 - [Video: Guía para los jefes de venta](#)
 - Técnicas de supervisión en ventas
 - [Video: Estoy furioso](#)
 - Técnicas de calidad y atención
 - Taller de supervisión
 - [Lectura: Consumidorología. El mito del estudio de mercado, la verdad sobre los consumidores y la psicología de las compras por Philip Graves](#)
- **Módulo VI: Taller de Venta Consultiva**
 - Objetivo: todos los participantes adelantaran un Roll Play utilizando todas las herramientas de la venta consultiva
 - Repaso de Venta Consultiva
 - Método **PLUS** de **Ventas Consultiva EEG**
 - Lista de herramientas
- **Titulación**
 - Título propio de la Escuela Europea de Gerencia como
 - **Diplomado en Comercialización y Venta Consultivas**
- **Duración**
 - Solo clases presenciales: 16 horas
 - Programa completo incluyendo Coaching activo: 6 semanas

PARTE II: METODOLOGÍA

- Se utiliza una metodología propia basada en la multiplataforma (matrop), con lo cual un mismo mensaje (*objetivo de instrucción*) se le trasmite al estudiante de diversas maneras, con diferentes plataformas, es decir, en videos, clase presencial, clases por internet, ejercicios prácticos, talleres, roll play, participación activa, lecturas, presentaciones públicas, análisis de contenidos y casos prácticos.
- El programa prevé clases presenciales de corta duración (máximo 3 horas) y sobre un objetivo por sesión, a los fines de lograr la mayor concentración del estudiante y así pueda incrementar su nivel de captación de los contenidos.
- Seguidamente, al participante se le asigna un Coach el cual lo apoyará en el proceso de implementar y fijar a nivel de hábito conductual, la utilización de la herramienta gerencial enseñada. Esta acción de Coaching durará una semana hasta que se inicie el nuevo objetivo de instrucción en la siguiente clase.
- En la segunda clase, se revisarán los resultados obtenidos por cada una de los participantes en temas de: nota alcanzada en la clase anterior (nota figurada por el instructor en función de la participación, conocimiento demostrada, responsabilidad, puntualidad, y similares.
- Seguidamente, se estudia el nuevo objetivo de instrucción y se asigna un Coach hasta que se cumpla la siguiente semana, en donde se repite todo el proceso.
- Se utiliza un software para darle seguimiento a todo el proceso formativo, con el cual se generan reportes individuales del proceso formativo
- El Coach apoya el proceso de utilización e implementación de las competencias trabajadas a los fines de lograr cambio conductual
- El proceso formativo y de entrenamiento dura 6 semanas con clases semanales de un mínimo de 2 horas y un máximo 3 horas. El resto del tiempo laborable se trabaja con el Coach (8 horas por día por parte del Coach)
- 480 horas de Coaching para apoyar y asegurar el cambio conductual y 18 horas de clases presenciales

Cronograma de formación y entrenamiento



Coaching: Durante las 6 semanas que dure el proyecto, los participantes serán atendidos en sus horas de trabajo por nuestro **Coach Certificado**, especialista en **Ventas Consultivas**. De esta manera, al terminar la clase presencial, la cual durará un máximo 3 horas, los participantes, seguirán siendo atendidos por el Coach. De esta forma, el entrenamiento continúa activo durante las 6 semanas del Diplomado

Herramienta (Software) de seguimiento de la acción formativa

Reportes generados sobre la acción formativa: individuales o grupales

