

CURSO EN
**DESARROLLO Y GESTIÓN
DE LA FUERZA DE VENTAS**

A DISTANCIA



- **Obtén los conocimientos y habilidades necesarias para liderar y gestionar equipos de venta de manera efectiva. Desarrolla e implementa estrategias de ventas efectivas, herramientas para reclutar y capacitar a profesionales de ventas, y gestionar el rendimiento de ventas para alcanzar los objetivos organizacionales.**

CURSO DE DESARROLLO Y GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS



+3,500
Egresados de
Programas de
Posgrado

¿POR QUÉ ESTUDIAR ESTE PROGRAMA?

En el entorno empresarial competitivo actual, las organizaciones están bajo una presión constante para alcanzar las metas de ventas ya que el éxito de cualquier negocio depende de su equipo de ventas y de la capacidad del gerente de ventas para liderar y gestionar el equipo de manera efectiva.

Este curso está diseñado para proporcionar a los estudiantes una comprensión integral de la gestión de ventas, incluyendo el desarrollo de equipos de ventas, la aptitud para el liderazgo enfocado a ventas, el proceso de planeación, seguimiento y cierre de ventas, la inteligencia comercial y el servicio al cliente.

¿QUÉ APRENDERÁS?

Obtendrás habilidades de liderazgo, una comprensión integral de la gestión de ventas y las herramientas necesarias para motivar a tu equipo a alcanzar una mejora del rendimiento de ventas.





¿PARA QUIÉN ES ESTE PROGRAMA?

Dirigido a profesionistas en áreas relacionadas con las ventas, gerentes y directores de equipos de venta.

COMPETENCIAS A DESARROLLAR

✓ Pensamiento Crítico y Liderazgo

✓ Gestión Integral de Riesgos

✓ Inteligencia comercial

✓ Estrategias de Ventas



DURACIÓN

60 horas / 2 meses



HORARIO

Viernes de 17:00 a 21:00 hrs y Sábados de 8:00 a 13:00 hrs



INVERSIÓN

Inscripción: \$4,500 y 2 colegiaturas de \$4,500 MXN.



MODALIDAD

A distancia



CLAUSTRO ACADÉMICO



Gabriela Cardoso Mendoza

Gabriela cuenta con una Licenciatura en Administración por la FCA-UNAM, una Maestría en Administración (MBA) con especialidad en Alta Dirección, así como diferentes Diplomados por UCLA, el Tec de Monterrey, la UNAM y la EBC, así como en Negocios llevada a cabo en las Universidades de Pekín en China y la Universidad de Queensland en Australia. Actualmente, trabaja como Profesora Universitaria en la Universidad Anáhuac Mayab en la División de Negocios.

Previamente fue Coordinadora de Negocios en la UVM Campus Mérida. Su experiencia profesional ha sido desarrollada en gran medida en las áreas de mercadotecnia y ventas de manera independiente y en empresas como Indech, Pernod Ricard México, PPG-Comex, Concretos Cruz Azul, SEP, Televisa y Mincom Australia.

Gabriela ha sido conferencista en diferentes foros nacionales e internacionales y cuenta con la certificación de la metodología TED TALKS, así como Coach Certificada para procesos de Outplacement. De manera adicional y como parte de sus actividades extracurriculares es parte de diversos grupos y asociaciones como el W50 Women's Leadership Council (Santander-UCLA); Victoria 147; Alianza Anti Cáncer; Huellas de Pan, Consejo de Exalumnos de la FCA, entre otras.



Mtro. Josué Lozano de León

Licenciado en Comunicación y cuenta con una maestría en Desarrollo Organizacional por el IPADE. Se define como hombre de empresa y experto en coaching de empresas, es socio director de Sistemas Promentore, firma de consultoría que brinda servicios de diagnóstico situacional, mentoría ejecutiva y capacitación para personas y organizaciones que buscan profesionalizar su desempeño a más de 40 clientes en la Península de Yucatán, México; algunos de ellos con presencia regional y nacional.

Tiene experiencia profesional operativa, corporativa y gerencial, formó parte del equipo corporativo en Grupo Bimbo y Grupo Lala, con reconocimiento institucional por proyectos de alto impacto.



Mtro. Eduardo Cervantes Alcázar

Es un experto en comercialización de productos de consumo masivo con más de 30 años de experiencia en el Sistema Coca-Cola en México, donde también fungió como asesor y capacitador. Poseedor de un Master en Administración de Negocios, ha liderado proyectos en trade marketing y desarrollo comercial, además de participar en el desarrollo de un startup tipo SaaS. Imparte cursos en la Universidad Anáhuac en el área de emprendimiento e innovación y mercadotecnia, y también en habilidades blandas. Se enfoca en el crecimiento y liderazgo de equipos para lograr resultados excepcionales.



PLAN DE ESTUDIOS



+8,000
Alumnos de
**Posgrado y
Educación
Continua**

Módulo 1: **PLANEACIÓN, SEGUIMIENTO Y CIERRE DE VENTAS** **(20 horas)**

- La planeación de ventas
- La prospección
- Negociación efectiva
- Gestión de Objeciones y técnicas de cierre
- Medición del logro de objetivos
- Desarrollo de la relación comercial

Módulo 2: **INTELIGENCIA COMERCIAL Y SERVICIO AL CLIENTE** **(20 horas)**

- La inteligencia comercial y su rol en las ventas
- Generación de valor 3V
- Detección de oportunidades comerciales
- Servicio al cliente y servicio postventa
- Recuperación del servicio



+150
Programas
de **Posgrado
y Educación
Continua**

Módulo 3: **APTITUD PARA EL LIDERAZGO ENFOCADO A VENTAS** **(20 horas)**

- Inteligencia emocional y resolución de conflictos
- Comunicación efectiva
- Diseño y gestión de equipos de ventas
- Técnicas para la motivación
- Perfil de las personas exitosas en las ventas
- Efectividad organizacional de las ventas



Acercas de la
UNIVERSIDAD ANÁHUAC MAYAB

Con **más de 35 años de historia**, en la **Universidad Anáhuac Mayab** hemos realizado un trabajo constante para ofrecerte los **mejores programas educativos de la región**, creando contenido que responda a las necesidades de nuestra sociedad.

Nuestros programas de **Educación Continua** no son la excepción, **Diplomados y Cursos en sus diversas modalidades diseñados para ser prácticos, ágiles y accesibles que complementarán tu perfil profesional** brindándote conocimientos de alto valor y relaciones humanas para tu crecimiento.



Conoce nuestras Certificaciones

Miembros de:



uni>ersia

Acreditados por



FIMPES

EDUCACIÓN CONTINUA

PROCESO DE ADMISIÓN

1



Entra a nuestra página:

[merida.anahuac.mx
/educacion-continua](http://merida.anahuac.mx/educacion-continua)



2



Encuentra el programa de tu preferencia.

3



Clic al botón **«Aplicar a programa»**, el cual te redireccionará a nuestra plataforma de pagos.

5



Realiza el pago de tu inscripción al programa educativo.

4



Crea tu cuenta con los datos: **Nombre, correo electrónico y teléfono.**

CONTACTO

WHATSAPP
(999) 335 8264

Teléfono
(999) 942 4800

CORREO
posgrado.merida@anahuac.mx

WEB
merida.anahuac.mx/educacion-continua



CONTINÚA TU
crecimiento profesional
