



ANÁHUAC MAYAB
Educación Continua

CURSO EN

Desarrollo y Gestión de la Fuerza de Ventas



A DISTANCIA



PRESENTACIÓN DEL
PROGRAMA

ESTRUCTURA DEL
PROGRAMA

PLAN DE
ESTUDIOS

CLAUSTRO
ACADÉMICO



CURSO EN DESARROLLO Y GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS

OBJETIVO DEL CURSO

Obtén los conocimientos y habilidades necesarias para liderar y gestionar equipos de venta de manera efectiva.

40
ANIVERSARIO

SOBRE LA
ANÁHUAC MAYAB

PROCESO DE
INSCRIPCIÓN

CONTACTO



PRESENTACIÓN DEL
PROGRAMA

ESTRUCTURA DEL
PROGRAMA

PLAN DE
ESTUDIOS

CLAUSTRO
ACADÉMICO

¿POR QUÉ ESTUDIAR ESTE PROGRAMA?

Este curso te ofrece un enfoque integral y práctico que destaca por su aplicación de inteligencia comercial, desarrollo de habilidades de liderazgo y gestión de equipos. A diferencia de otros programas, aprenderás a detectar oportunidades mediante inteligencia comercial, anticiparte a las necesidades del cliente y crear estrategias de valor. Además, el curso aborda la gestión postventa y la recuperación de servicios, lo que te permitirá construir relaciones comerciales duraderas. También incluye un módulo específico sobre la medición de objetivos de ventas y fomenta la inteligencia emocional para la resolución de conflictos, preparándote para liderar con eficacia en el competitivo mundo de las ventas.

¿QUÉ APRENDERÁS?

El egresado contará con una sólida formación en liderazgo, gestión de ventas y motivación de equipos, lo que le permitirá impulsar el rendimiento de ventas de manera efectiva. Estará preparado para aplicar estrategias comerciales avanzadas, gestionar equipos de alto rendimiento y liderar con confianza en un entorno competitivo. Además, tendrá las herramientas necesarias para detectar oportunidades y maximizar el valor en cada interacción comercial.



**PRESENTACIÓN DEL
PROGRAMA**

**ESTRUCTURA DEL
PROGRAMA**

**PLAN DE
ESTUDIOS**

**CLAUSTRO
ACADÉMICO**

¿PARA QUIÉN ES ESTE PROGRAMA?

Dirigido a profesionistas en áreas relacionadas con las ventas, así como a gerentes y directores de equipos de ventas que buscan mejorar sus habilidades en la gestión comercial, liderazgo y desarrollo de estrategias de ventas efectivas. También es ideal para aquellos interesados en optimizar su capacidad para generar valor, motivar equipos y mantener relaciones comerciales sostenibles.

**SOBRE LA
ANÁHUAC MAYAB**

**PROCESO DE
INSCRIPCIÓN**

CONTACTO



PRESENTACIÓN DEL
PROGRAMA

ESTRUCTURA DEL
PROGRAMA

PLAN DE
ESTUDIOS

CLAUSTRO
ACADÉMICO

COMPETENCIAS A DESARROLLAR



Negociación y
cierre de ventas.



Inteligencia
comercial.



Liderazgo en
ventas.



Servicio al cliente
y postventa.

HABILIDADES A DESARROLLAR

Ventas

Comunicación efectiva

Técnicas de persuasión



PRESENTACIÓN DEL
PROGRAMA

ESTRUCTURA DEL
PROGRAMA

PLAN DE
ESTUDIOS

CLAUSTRO
ACADÉMICO

EN ALIANZA CON:

Instituto CertifiED Learning and Development

Instituto de Certificaciones del dominio del idioma inglés y metodologías de enseñanza del inglés.



SOBRE LA
ANÁHUAC MAYAB

PROCESO DE
INSCRIPCIÓN

CONTACTO



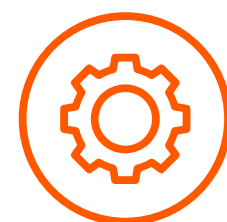
ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

PRESENTACIÓN DEL
PROGRAMA

ESTRUCTURA DEL
PROGRAMA

PLAN DE
ESTUDIOS

CLAUSTRO
ACADÉMICO



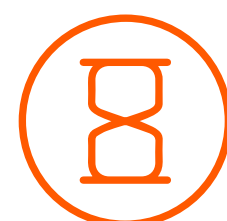
MODALIDAD:
A distancia



NIVEL:
Intermedio



HORARIO:
Miércoles y viernes de
18:00 a 22:00 hrs



DURACIÓN:
72 horas
(2 meses)



MÓDULOS:
3 módulos



INVERSIÓN:
Inscripción de \$5,000 y 2
colegiaturas de \$4,500 MXN

SOBRE LA
ANÁHUAC MAYAB

PROCESO DE
INSCRIPCIÓN

CONTACTO



PRESENTACIÓN DEL
PROGRAMA

ESTRUCTURA DEL
PROGRAMA

PLAN DE
ESTUDIOS

CLAUSTRO
ACADÉMICO

PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO 1

Planeación, seguimiento y cierre de ventas

- 1.1. La planeación de ventas
- 1.2. La prospección
- 1.3. Negociación efectiva
- 1.4. Gestión de objeciones y técnicas de cierre
- 1.5. Medición del logro de objetivos
- 1.6. Desarrollo de la relación comercial

MÓDULO 2

Inteligencia comercial y servicio al cliente

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



PRESENTACIÓN DEL
PROGRAMA

ESTRUCTURA DEL
PROGRAMA

PLAN DE
ESTUDIOS

CLAUSTRO
ACADÉMICO

MÓDULO 3

Aptitud para el liderazgo enfocado a ventas

- 3.1. Inteligencia emocional y resolución de conflictos
- 3.2. Comunicación efectiva
- 3.3. Diseño y gestión de equipos de ventas
- 3.4. Técnicas para la motivación
- 3.5. Perfil de las personas exitosas en las ventas
- 3.6. Efectividad organizacional de las ventas





CLAUSTRO ACADÉMICO

PRESENTACIÓN DEL
PROGRAMA

ESTRUCTURA DEL
PROGRAMA

PLAN DE
ESTUDIOS

CLAUSTRO
ACADÉMICO



MTRO. JOSUÉ LOZANO DE LEÓN

Es Licenciado en Psicología y Maestro en Desarrollo Organizacional. Su formación académica se complementa con especializaciones en recursos humanos y desarrollo organizacional.

Actualmente es fundador y director de Sistemas ProMentore S.C.P, donde lidera iniciativas de mentoring y diagnóstico de talento, además de ser miembro del equipo de mentores de la UDEM.

Con más de 20 años de experiencia, ha ocupado roles destacados en empresas como Bimbo y Lala, donde fue pionero en prácticas de desarrollo organizacional. Además, preside USEM en Mérida.

SOBRE LA
ANÁHUAC MAYAB

PROCESO DE
INSCRIPCIÓN

CONTACTO



PRESENTACIÓN DEL
PROGRAMA

ESTRUCTURA DEL
PROGRAMA

PLAN DE
ESTUDIOS

CLAUSTRO
ACADÉMICO



MTRO. LUIS ROBERTO HEVIA CAN

Es Licenciado en Mercadotecnia y Negocios Internacionales por la UADY y cuenta con un MBA en Finanzas por la UVM.

Actualmente, se desempeña como Coordinador de Ventas Digitales de Mazda en Mérida y Cancún, donde ha superado en un 200% las metas de ventas establecidas y ha incrementado la participación de las ventas digitales al 30%. Además, colabora con los equipos de mercadotecnia y ventas para optimizar la estrategia digital de la marca.

Es docente en la Universidad Anáhuac Mayab y la Universidad Tec Milenio, donde enseña materias relacionadas con negocios internacionales, mercadotecnia y administración. A lo largo de su carrera, ha liderado lanzamientos de marcas y herramientas comerciales en empresas como Grupo Bepensa y Grupo Megamedia, consolidando proyectos significativos en ventas y posicionamiento de productos.



PRESENTACIÓN DEL
PROGRAMA

ESTRUCTURA DEL
PROGRAMA

PLAN DE
ESTUDIOS

CLAUSTRO
ACADÉMICO



MTRO. DANIEL BARRERA CABRERA

Es Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Anáhuac Puebla y cuenta con una Maestría en Administración de Negocios con especialización en Marketing por la UDLAP.

Actualmente es Gerente Regional de Desarrollo de Negocios en Deloitte Consulting, donde se enfoca en el crecimiento y expansión de empresas mediante estrategias comerciales innovadoras y soluciones de inteligencia de negocios.

A lo largo de su carrera, ha ocupado roles de liderazgo como Decano de la Escuela de Negocios y Economía en la Universidad Anáhuac Puebla y Director General de Mercadotecnia Institucional en la UDLAP. Es fundador de Barrera México & B Grow, asesorando a empresas en crecimiento, y socio inversionista en diversas industrias. Además, tiene especializaciones en liderazgo empresarial y negociación exitosa por Harvard y Berkeley, y es mentor de Endeavor México y miembro del comité de Mejores Empresas Mexicanas.



PRESENTACIÓN DEL
PROGRAMA

ESTRUCTURA DEL
PROGRAMA

PLAN DE
ESTUDIOS

CLAUSTRO
ACADÉMICO

SOBRE LA UNIVERSIDAD ANÁHUAC MAYAB

Con más de **40 años de trayectoria**, en la **Universidad Anáhuac Mayab** hemos trabajado de manera constante para ofrecerte los mejores programas educativos en la región, diseñando contenidos que responden a las demandas actuales de nuestra sociedad.

Nuestros programas de **Educación Continua** incluyen una amplia variedad de opciones que abarcan desde conocimientos técnicos en áreas especializadas hasta el desarrollo de habilidades blandas, como liderazgo, comunicación y trabajo en equipo, asegurando que complementes tu perfil profesional con herramientas de alto valor y conexiones que impulsarán tu crecimiento personal y profesional.

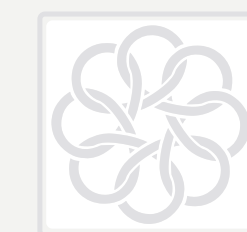
Conoce nuestras Certificaciones.

Miembros de:

uni>ersia



Acreditados por:



FIMPES

SOBRE LA
ANÁHUAC MAYAB

PROCESO DE
INSCRIPCIÓN

CONTACTO

40
ANIVERSARIO



PRESENTACIÓN DEL
PROGRAMA

ESTRUCTURA DEL
PROGRAMA

PLAN DE
ESTUDIOS

CLAUSTRO
ACADÉMICO

PROCESO DE INSCRIPCIÓN



PLACE
TO
LEARN

2

3



CONTACTO



CINDY CETINA

-  **WA/** (999) 220 0079
-  **TEL/** (999) 942 4800
-  **MAIL/** posgrado.merida@anahuac.mx
-  **WEB/** merida.anahuac.mx/educacion-continua

Continúa tu
crecimiento profesional