

Incorpora inteligencia comercial y servicio al cliente para **fortalecer tu impacto en cada etapa del proceso de ventas**

DIPLOMADO EN

Dirección y Desarrollo de la Fuerza de Ventas



A DISTANCIA



PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA



PRESENTACIÓN
DEL PROGRAMA

DETALLES
DEL PROGRAMA

PLAN DE
ESTUDIOS

CLAUSTRO
ACADÉMICO

PROCESO DE
INSCRIPCIÓN

OBJETIVO

Diseña e implementa estrategias de ventas efectivas, liderando equipos comerciales y aplicando inteligencia digital para maximizar la fidelización y el valor de los clientes.

¿POR QUÉ ESTUDIAR ESTE PROGRAMA?

En un mercado altamente competitivo, este diplomado ofrece una formación integral para planear, dirigir y optimizar la fuerza de ventas. Su valor diferencial reside en la integración de estrategia, liderazgo, innovación y las herramientas digitales de vanguardia (CRM, analítica e Inteligencia Artificial), asegurando resultados profesionales y una mayor rentabilidad comercial en cualquier sector o emprendimiento propio.

LO QUE APRENDERÁS EN ESTA EXPERIENCIA



Planearás y gestionarás el proceso de ventas de forma estratégica y profesional.



Dominarás técnicas avanzadas de persuasión, manejo de objeciones y cierre de ventas.



Desarrollarás equipos de ventas de alto rendimiento con enfoque en innovación y resultados.



Integrarás CRM, analítica de datos e inteligencia artificial para optimizar tus procesos comerciales.



Crearás experiencias de valor que aumenten la satisfacción y lealtad de los clientes.

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

PRESENTACIÓN
DEL PROGRAMA

DETALLES
DEL PROGRAMA

PLAN DE
ESTUDIOS

CLAUSTRO
ACADÉMICO

PROCESO DE
INSCRIPCIÓN



¿PARA QUIÉN ES ESTE PROGRAMA?

Dirigido a profesionales y emprendedores que buscan potenciar la fuerza de ventas de su empresa o proyecto.

- Es ideal para personas que:
- Sean responsables de ventas o desarrollo comercial en cualquier tipo de empresa.
- Busquen mejorar sus habilidades de negociación, cierre y fidelización de clientes.
- Quieran liderar equipos de ventas y proyectos comerciales de forma estratégica.
- Deseen aplicar herramientas digitales y analítica para mejorar los resultados comerciales.
- Tengan poca o nula experiencia en dirección comercial y busquen una formación integral.

COMPETENCIAS A DESARROLLAR



Diseñar y gestionar embudos de venta y pipelines efectivos.



Mapear la experiencia del cliente y crear valor en cada interacción.



Implementar estrategias de fidelización y servicio al cliente.



Liderar y motivar equipos de ventas de alto desempeño.



Integrar estrategia, liderazgo, innovación y herramientas digitales para la optimización comercial.

DETALLES DEL PROGRAMA

PRESENTACIÓN
DEL PROGRAMA

DETALLES DEL
PROGRAMA

PLAN DE
ESTUDIOS

CLAUSTRO
ACADÉMICO

PROCESO DE
INSCRIPCIÓN



Modalidad:

A distancia



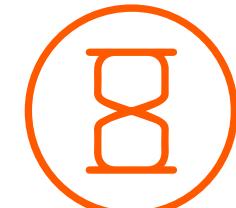
Nivel:

Intermedio



Horario:

**Viernes de 18:00 a 22:00 hrs y sábados de
09:00 a 13:00 hrs**



Duración:

100 horas (4 meses)



Módulos:

4 módulos



Inversión:

**Inscripción de \$5,000 y 4
colegiaturas de \$5,000 MXN**



ANÁHUAC MAYAB
Educación Continua

M1

Planeación estratégica y gestión del proceso de ventas

- 1.1. Fundamentos de la gestión comercial moderna
- 1.2. La planeación estratégica en ventas
- 1.3. Investigación de mercados y segmentación de clientes
- 1.4. Prospección avanzada y calificación de clientes
- 1.5. Diseño del embudo de ventas y pipeline
- 1.6. Uso de herramientas digitales (CRM, IA, analítica de datos)
- 1.7. Definición de KPI y tableros de control



M2

Negociación, objeciones y cierre de ventas

- 2.1. Principios de negociación estratégica
- 2.2. Psicología de la persuasión en el proceso comercial
- 2.3. Manejo de objeciones: técnicas y estrategias
- 2.4. Estilos y técnicas de cierre (consultivo, emocional, directo, escalonado)
- 2.5. Construcción de relaciones comerciales de largo plazo
- 2.6. Venta consultiva y venta de soluciones
- 2.7. Simulaciones de negociación y role plays

M3

Inteligencia comercial, servicio al cliente y fidelización

- 3.1. Inteligencia comercial: identificar y aprovechar oportunidades
- 3.2. Estrategias de generación de valor (3V: Valor, Velocidad, Verdad)
- 3.3. Mapas de experiencia del cliente (Customer Journey)
- 3.4. El servicio al cliente como diferenciador competitivo
- 3.5. Estrategias postventa y fidelización de clientes
- 3.6. Manejo de quejas y recuperación del servicio
- 3.7. Métricas de satisfacción y lealtad (NPS, CES, CSAT)

M4

Liderazgo, innovación y proyecto integral de ventas

- 4.1. Liderazgo y coaching en equipos de ventas
- 4.2. Inteligencia emocional aplicada al liderazgo comercial
- 4.3. Comunicación efectiva y gestión de conflictos
- 4.4. Diseño y gestión de equipos de alto rendimiento
- 4.5. Innovación en modelos de ventas y tendencias digitales
- 4.6. Perfil de los vendedores exitosos en la era actual

CLAUSTRO ACADÉMICO

PRESENTACIÓN
DEL PROGRAMA

DETALLES
DEL PROGRAMA

PLAN DE
ESTUDIOS

CLAUSTRO
ACADÉMICO

PROCESO DE
INSCRIPCIÓN



CLAUSTRO ACADÉMICO

PRESENTACIÓN
DEL PROGRAMA

DETALLES
DEL PROGRAMA

PLAN DE
ESTUDIOS

CLAUSTRO
ACADÉMICO

PROCESO DE
INSCRIPCIÓN



SOBRE LA 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

edX[®]

Acreditados por:



PROCESO DE INSCRIPCIÓN

PRESENTACIÓN
DEL PROGRAMA

DETALLES DEL
PROGRAMA

PLAN DE
ESTUDIOS

CLAUSTRO
ACADÉMICO

PROCESO DE
INSCRIPCIÓN

1

Entra a nuestra página:
merida.anahuac.mx
/educacion-continua 

2

Encuentra el
programa de
tu preferencia.

3

Clic al botón
«Inscríbete
ahora», el cual te
redireccionará a
nuestra plataforma
de pagos.

4

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

5

Realiza el pago
de tu inscripción
al programa
educativo.

/educacion-co



Seleciona... 

Inscríbete ahora 

Nombre 

Pagar 

Continua tu
**crecimiento
profesional**



CARLOS CARRILLO

-  **TEL/** (999) 942 48 00 **EXT/** 1613
-  **MAIL/** carlos.carrillo@anahuac.mx
-  **WEB/** merida.anahuac.mx/educacion-continua