ANÁHUAC MAYAB
Educación Continua

CERTIFICACIÓN EN

Ventas by Selling Methodologies

A DISTANCIA Sesiones sincrónicas en vivo, no incluye grabaciones



Sal con tu propia metodología de ventas por escrito.

¿POR QUÉ ESTUDIAR ESTE PROGRAMA?

Trabajarás con el método internacional “El Reloj de Arena de Selling Methodologies” y con un claustro de especialistas que forman equipos comerciales en México, Latinoamérica y España.

Cada módulo cierra con un documento aplicado a tu realidad comercial. Así terminas el programa con herramientas que puedes usar en tu día a día, no solo con teoría.

OBJETIVO DEL PROGRAMA

Aprenderás a aplicar de manera integral la metodología de ventas Selling Methodologies® para optimizar tus procesos comerciales, fortalecer tu prospección proactiva orgánica, mejorar tu toma de decisiones estratégicas y desarrollar habilidades de negociación, cierre y seguimiento que generen ventajas competitivas y nuevas oportunidades de crecimiento.

¿Para quién es este programa?

Todos somos vendedores, pero pocos saben vender. Si trabajas en el área comercial y te identificas con alguna de estas situaciones, esta certificación es para ti:

- ✓ **Has tomado cursos de ventas, pero los resultados se quedan a medias**
- ✓ **Vendes por intuición, sin un método propio y claro**
- ✓ **Prospectas cuando hace falta, no con un plan**
- ✓ **Tienes metas, pero no una estrategia para priorizar tu día a día**



En alianza con:

SELLING® METHODOLOGIES
INSTITUTO DE VENTAS

Lo que vas a desarrollar

- **Dominio de una metodología de ventas adaptable a tu empresa, producto y estilo personal**
- **Visión para traducir metas comerciales en prioridades ejecutables en tu día a día**
- **Capacidad para tomar decisiones estratégicas que abran nuevas oportunidades de crecimiento**
- **Criterio para decidir en qué actividades comerciales invertir tu tiempo según tu estrategia**
- **Habilidad para conducir conversaciones comerciales hasta el cierre y sostener la relación con el cliente**

DATOS CLAVE

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

MODALIDAD
A distancia
Sesiones sincrónicas en vivo, no incluye grabaciones

NIVEL
Intermedio

DURACIÓN
60 horas
• 3 módulos

HORARIOS
Viernes de 12:00 a 14:00 h

FECHA DE INICIO
22 de enero

FECHA DE TÉRMINO
09 de julio

INVERSIÓN
Inscripción: **$6,551 MXN**

Colegiaturas: 6 pagos de **$6,630 MXN**

SISTEMA DE RECONOCIMIENTO

Proceso de certificación oficial y obtención de insignias digitales verificables.

PASO 1

Entregable

¿QUÉ ES?

La evidencia de que aplicaste lo aprendido. Es el producto, proyecto o ejercicio que desarrollas al cierre de cada módulo para demostrar la competencia adquirida — no un examen, sino una muestra real de lo que ya sabes hacer.

¿CÓMO SE ENTREGA?

Cada módulo define su propio entregable y se envía en la plataforma del programa dentro del plazo indicado por el facilitador. Su aprobación es requisito para obtener la microcredencial del módulo.

PASO 2

Microcredencial

¿QUÉ ES?

Una microcredencial es una insignia digital que obtienes al aprobar cada módulo individualmente. Certifica una competencia concreta y es verificable y compartible en tus redes y plataformas de empleo desde el momento en que la recibes.

¿CÓMO SE OBTIENE?

Cumpliendo con la asistencia y entregando la evidencia de cada módulo. Al finalizar el programa, habrás acumulado una colección de insignias que documenta tu aprendizaje paso a paso.

PASO 3

Certificación

¿QUÉ ES?

Una certificación es el reconocimiento formal de las competencias que desarrollaste y demostraste a lo largo del programa. Al concluirlo, recibirás un documento oficial emitido por la Universidad Anáhuac Mayab —y en programas seleccionados*, respaldado por un organismo aliado— que acredita tu perfil ante el mercado profesional.

¿CÓMO SE OBTIENE?

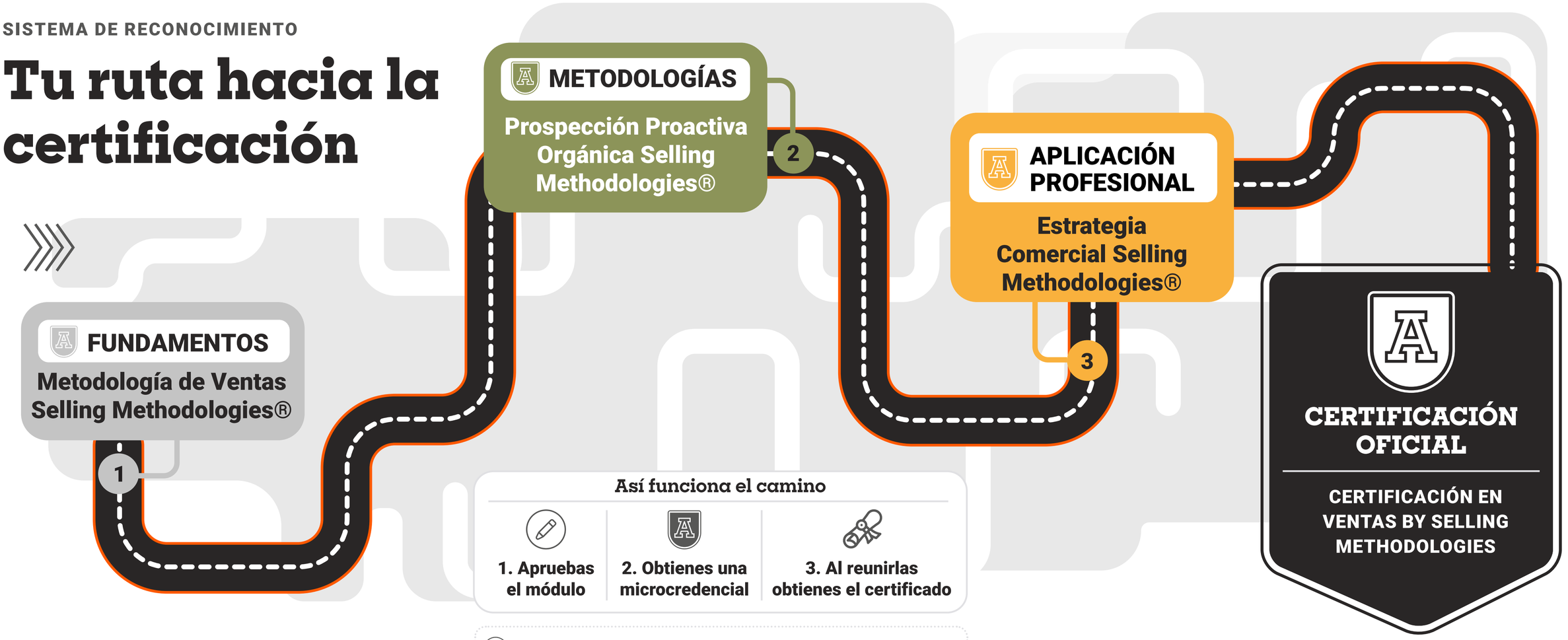
Aprobando todos los módulos con asistencia mínima del 80% y entregando las evidencias de aprendizaje de cada etapa.

SISTEMA DE NIVELES
5 niveles de competencia

01 **FUNDAMENTOS** SABER
02 **HERRAMIENTAS** SABER HACER
03 **METODOLOGÍAS** SABER CÓMO
04 **APLICACIÓN PROFESIONAL** SABER RESOLVER
05 **INNOVACIÓN** SABER TRANSFORMAR

SISTEMA DE RECONOCIMIENTO

Tu ruta hacia la certificación



Así funciona el camino

1. Apruebas el módulo
2. Obtienes una microcredencial
3. Al reunirlas obtienes el certificado

Los niveles pueden repetirse. Esta ruta es visual y referencial, no una secuencia rígida.

PLAN DE ESTUDIOS

01

MÓDULO 1 | METODOLOGÍA DE VENTAS

Para dejar de vender por intuición.

Aprenderás y aplicarás una metodología de ventas, con su proceso y copywriting, basada en el método internacional “El Reloj de Arena de Selling Methodologies”, como cimiento para adaptarla a tu empresa, tu producto y tu estilo.

Te llevas: metodología de ventas por escrito, elaborada en el formato preestablecido de Selling Methodologies.

Microcredencial: Fundamentos – Metodología de Ventas Selling Methodologies®

02

MÓDULO 2 | PROSPECCIÓN PROACTIVA ORGÁNICA

Para prospectar con un plan y una agenda, no solo cuando hace falta.

Conocerás 29 actividades de prospección proactiva orgánica y, alineado a tu estrategia comercial, elegirás al menos 12. Las definirás en un Documento de Enfoque, con las horas que invertirás en cada una y tu agenda.

Te llevas: Documento de Enfoque con al menos 12 actividades de prospección, en el formato preestablecido de Selling Methodologies.

Microcredencial: Metodología – Prospección Proactiva Orgánica Selling Methodologies®

03

MÓDULO 3 | ESTRATEGIA COMERCIAL

Para tener claridad sobre qué priorizar cada día.

Conocerás y elaborarás una estrategia comercial con 20 temas claros y específicos que podrás priorizar y ejecutar en tu día a día, dando certeza a tus metas.

Te llevas: estrategia comercial por escrito, en el formato preestablecido de Selling Methodologies.

Microcredencial: Aplicación – Estrategia Comercial Selling Methodologies®



Mtro. Miguel Ángel Gámez Ugalde

Licenciado en Administración de Empresas con especialidad en Finanzas por el Tecnológico de Monterrey (ITESM), con MBA con especialidad en Mercadotecnia, Diplomado D-1 del IPADE Business School y formación especializada en ventas por MBSales, de España. Fue gerente de Ventas en Panel Rey y en Pinturas Berel.

Es director general y fundador del Instituto de Ventas Selling Methodologies®, creador de la metodología “El Reloj de Arena de Selling Methodologies” y autor de los libros El Diagrama del Vendedor y Estrategia Comercial. Suma más de 10,000 horas de capacitación y más de 5,000 personas formadas en programas corporativos.



Patricio Peker

Especialista argentino en ventas consultivas y negociación, formado en la Universidad de Buenos Aires (UBA), con más de 30 años en el ámbito comercial. Ha capacitado a más de 15,000 profesionales en 21 países. Es director académico y consultor de Peker Consulting, director de Patricio-Peker.com y director del programa Certificación en Ventas Consultivas de la Escuela de Negocios Cuartel de Ventas. Por más de 10 años ha impartido el módulo de negociación y ventas del Diplomado de Alta Gerencia de la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

Es autor de El Vendedor de los Huevos de Oro y embajador de Selling Methodologies® en Argentina.



Lic. Fernando Ralero

Licenciado en Mercadotecnia por el Tecnológico de Monterrey, con estudios de Administración Corporativa en Toyota, Japón. Ha ocupado cargos en Vitro, Carrier, Alestra, IBM y Oracle, y en las consultoras LCG y Neoris; en 2003 fundó ADV Consulting. Ha desarrollado proyectos en 10 países y ha sido conferencista en más de 500 foros y universidades de Latinoamérica sobre neurociencias, liderazgo, ventas e innovación.

Es autor de los best sellers Radicalmente (2017) y Mentalidad Efectiva (2020), conduce el podcast Conectando con Ciencias y es embajador de Selling Methodologies®.

ANÁHUAC
MAYAB
Educación Continua

Más de 40 años formando líderes en el sureste.

+4,655 *Egresados*

+180 *programas de* ***Educación Continua***



TU ASESOR

ENRIQUE DENIS

TEL **(999) 942 48 00** Ext. 1619

MAIL **enrique.denis@anahuac.mx**

WEB **merida.anahuac.mx/educacion-continua**

Miembros de: universia edX RECLA Red de Educación Continua de Latinoamérica y Europa

Acreditados por: FIMPES