



# DIPLOMADO: LIDERAZGO EN VENTAS ESTRATÉGICAS

## OBJETIVOS

### General

Desarrollar competencias para que el participante pueda ejecutar Estrategias de Ventas con habilidad, desempeñándose exitosamente en el entorno de negocios altamente competitivos, dinámicos y cambiantes en el área de Ventas.

### Específicos

Desarrollar habilidades de Liderazgo en el participante.

Capacitar con herramientas actuales para la correcta y efectiva Comunicación Estratégica en Ventas.

Desarrollar competencias técnicas en implementación de Estrategias de Ventas

**Horario:** lunes y miércoles  
6pm a 10:00 pm

**Intensidad:** 80 horas

**Modalidad:** Presencial

## CONTENIDO

**MÓDULO 1:** Liderazgo Aplicado a Ventas

**MÓDULO 2:** Gestión del Ciclo de Ventas

**MÓDULO 3:** Comunicación Estratégica enfocada en Ventas

**MÓDULO 4:** Proyección como Herramienta de Ventas

**MÓDULO 5:** Neuroventas Aplicadas

**MÓDULO 6:** Planeación Estratégica de Ventas

**MÓDULO 7:** Atención al Cliente

**MÓDULO 8:** Ventas Consultivas

**Cuerpo docente de alto perfil**