



Diplomado en Coaching de Ventas

Duración: 160 horas

Objetivo General:

El diplomado en Coaching de Ventas tiene como objetivo formar a los participantes en las técnicas y estrategias necesarias para mejorar las habilidades de ventas y liderazgo dentro de un equipo comercial. Este programa se enfoca en desarrollar competencias en comunicación efectiva, liderazgo, motivación, y el uso de tecnología en ventas, permitiendo a los profesionales dirigir equipos de ventas hacia el logro de sus objetivos comerciales.

Perfil Profesional:

El egresado de este diplomado estará capacitado para:

- Implementar técnicas de coaching orientadas al desarrollo de habilidades de ventas en equipos comerciales.
- Liderar y motivar equipos de ventas para alcanzar los objetivos organizacionales.
- Evaluar el desempeño de los equipos de ventas y realizar ajustes para mejorar los resultados.
- Utilizar herramientas tecnológicas y de gestión para optimizar los procesos de ventas.
- Mejorar las habilidades interpersonales y de comunicación para influir positivamente en las relaciones comerciales.

Perfil Ocupacional:

Los egresados podrán desempeñarse en roles como:

- Coaches de ventas para empresas y organizaciones.
- Gerentes de ventas y equipos comerciales.
- Consultores en desarrollo de habilidades de ventas.
- Coordinadores de formación en ventas.
- Asesores en tecnologías y herramientas de ventas.

Estructura Curricular:

Módulo 1: Fundamentos del Coaching de Ventas

- **Objetivo:** Proporcionar una comprensión integral de los principios del coaching aplicado a ventas, y cómo utilizar estas técnicas para desarrollar y mejorar las habilidades de los vendedores.
- **Temas Clave:**
 - Principios y técnicas del coaching.
 - Aplicación del coaching en el ámbito de las ventas.
 - Modelos de coaching efectivos para equipos de ventas.





Módulo 2: Desarrollo de Habilidades de Ventas

- **Objetivo:** Capacitar a los participantes en las habilidades esenciales para la venta efectiva, desde la prospección hasta el cierre.
- **Temas Clave:**
 - Técnicas de prospección y captación de clientes.
 - Estrategias de presentación y negociación.
 - Cierre de ventas y fidelización de clientes.

Módulo 3: Comunicación Efectiva y Habilidades Interpersonales

- **Objetivo:** Desarrollar habilidades de comunicación que faciliten interacciones efectivas y persuasivas en el contexto de ventas.
- **Temas Clave:**
 - Técnicas de comunicación efectiva en ventas.
 - Escucha activa y empatía.
 - Manejo de objeciones y resolución de conflictos.

Módulo 4: Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas

- **Objetivo:** Enseñar a los participantes a liderar y motivar a sus equipos de ventas para maximizar el desempeño y alcanzar los objetivos comerciales.
- **Temas Clave:**
 - Estilos de liderazgo en ventas.
 - Técnicas de motivación y desarrollo de equipos.
 - Gestión del rendimiento y feedback.

Módulo 5: Análisis y Evaluación de Desempeño

- **Objetivo:** Capacitar a los participantes en la medición y análisis del desempeño de sus equipos de ventas, y en la implementación de mejoras continuas.
- **Temas Clave:**
 - Indicadores clave de rendimiento en ventas.
 - Herramientas de evaluación y análisis de desempeño.
 - Planes de acción para la mejora continua.

Módulo 6: Tecnología y Herramientas de Ventas

- **Objetivo:** Explorar el uso de herramientas tecnológicas para optimizar los procesos de ventas y la gestión de clientes.





- **Temas Clave:**

- CRM (Customer Relationship Management) y su aplicación en ventas.
- Automatización de procesos de ventas.
- Análisis de datos y generación de informes.

Normativa Aplicable:

Este diplomado se alinea con las mejores prácticas internacionales en coaching de ventas, integrando herramientas tecnológicas y técnicas de vanguardia para el desarrollo de equipos comerciales.

Certificación:

Al finalizar el diplomado, los participantes recibirán una certificación que avala su formación en **Coaching de Ventas**, conforme a las normativas y estándares internacionales de ventas y liderazgo.

