



**CURSOS Y
Diplomados
ITESO**

CURSO

ESTRATEGIAS DE VENTA 5.0

Descubre cómo transformar tu enfoque de ventas y negociación, aumentando el valor para tus clientes y logrando resultados sorprendentes.

Descripción

Aprende técnicas efectivas que enriquecerán tu discurso y enfoque mental en ventas. Trabajarás desde la perspectiva humana, reconociendo tu experiencia y habilidades personales como recursos clave para enriquecer tu propuesta de valor.



Inicio

22 de marzo 2025



Duración

41 horas en 13 semanas

Sesiones webinar:
22 horas

Trabajo en plataforma:
11 horas

Trabajo Híbrido:
8 horas



Modalidad

En línea



Horario

Sesiones webinar:
Sábados 9:00 a 11:00 horas

Últimas dos sesiones:
Viernes 16:00 a 20 horas
y
Sábado de 9:00 a 13:00 horas



Inversión

Contado:
\$14,500 MXN o

3 pagos de:
\$5,000 MXN c/u

Si desea pagar en otra moneda, se utilizará el tipo de cambio del día en que se realice el pago

Objetivo Diseñar una estrategia de venta, conforme a las necesidades del mercado, mediante la utilización de herramientas, técnicas y tácticas para gestionarse, autodirigirse y desarrollar su potencial; aportando valor y enriqueciendo la propuesta de valor comercial de la empresa.

Dirigido a: Personal dedicado a la venta de productos o servicios, líderes de empresas, emprendedores.

- Beneficios del programa:**
- Aumenta tu capacidad para entender y satisfacer las necesidades del cliente.
 - Mejora tus habilidades de negociación y comunicación.
 - Desarrolla una propuesta de valor diferenciada.
 - Potencia tu autogestión y habilidades personales.

01

¿Sigue siendo válido mi Mindset?

Clasifica estratégicamente los comportamientos que hacen que se actúe de cierta manera, identificando aquellos que deberán de ser cambiados acorde a los cambios que el mercado va pautando.

- ¿Qué vendo?
- Mi propuesta de valor personal aplicada al modelo actual de venta.

02

Comunicándome con mi mercado estratégicamente

Diferencia los requisitos para saber leer, entender y aprovechar la información que cliente comparte, mediante la comunicación activa y un discurso bien fundamentado, creando su propuesta de venta y agregar valor a la negociación.

- ¿Cómo debo comunicarme para agregar valor al cliente y a la negociación?
- Comunicación y escucha activa.
- Preguntas poderosas, información y retroalimentación dentro del proceso de ventas.
- Agregando valor a mi comunicación personal.
- Modelaje de la comunicación estratégica.
-

03

Negociación y acuerdos: potenciando la transacción.

Diseña una nueva visión de si mismo como recurso, basándose en sus cualidades y fortalezas para abordar de manera innovadora, las necesidades de su mercado.

- Negociación conmigo mismo.
- Negociación estratégica disruptiva.
- Negociación con los destinatarios de mi oferta de valor.

04

Modelo SPIN

Integra la utilización de las herramientas previamente trabajadas, sus beneficios, utilizando y adecuando la metodología SPIN, como medio de finalización y logro de una venta adecuada a las necesidades del cliente.

- Modelo SPIN.
- Comunicación con el cliente.

Metodología

Este programa contempla un total de 41 horas las cuales se dividen de la manera siguiente:

Las 11 sesiones en línea con la siguiente distribución:

- 2 horas a la semana en sesiones virtuales con trabajo de manera sincrónica.
- 1 hora a la semana de trabajo independiente de manera asincrónica, a través de CANVAS.

Las últimas dos sesiones se impartirán de manera presencial/híbrida en viernes de 16:00 a 20:00hrs. y sábado de 9:00 a 12:00hrs.

Las y los participantes llevarán una bitácora de actividades, que reflejarán en la redacción de una propuesta basada en el modelo SPIN, para llegar al logro de los objetivos estratégicos de la compañía. Se realizará una exposición final de la recuperación de conocimientos y estrategias, recabadas durante el curso.

Acreditación

Esta experiencia educativa requiere de autogestión y autonomía, para la ejecución y seguimiento del programa.

Para acreditar el diplomado es necesario:

- Participar activamente, ya que el principal actor y sujeto de acción en torno a su propio aprendizaje es la persona participante.
- Cumplir con el 80% de los entregables (actividades, tareas o productos)
- Contar con un 80% de asistencia a las sesiones sincrónicas (webinar)
- Al completar y acreditar el programa, se entregará un Diploma

CONOCE A LOS EXPERTOS

Coordinación

Mónica G. Hernández Chávez

Comunicóloga egresada de ITESO, con más de 20 años como experta en gestión y comunicación organizacional. Mi propuesta de valor es trabajar desde las fortalezas de los individuos que conforman la empresa y proveerles de herramientas, técnicas y tácticas para gestionarse, autodirigirse y poder desarrollar estratégicamente su potencial, reconocerse desde otras perspectivas y como resultado, aportar valor al negocio y al mercado. Intervengo estratégica y transversalmente para cambiar la organización. Instructora y colaboradora del CUE – ITESO como mentora y consultora en proyectos como Consultoría especializada y mentoría BanRegio. Tengo un despacho de consultoría especializada en Gestión y comunicación organizacional y comercial.

Ana María Franco Castañeda

PROMOTORA

 +52 (33)3669 3482 / +52 (33)3669 3484
 diplomados@iteso.mx / anafranco@iteso.mx
 +52 (33) 27 96 90 94

El ITESO se reserva el derecho de apertura del programa en caso de no cubrir el mínimo requerido de participantes. El contenido de esta ficha se encuentra sujeta a cambios sin previo aviso.