



COLEGIO UNIVERSITARIO DE
ADMINISTRACIÓN Y MERCADEO

▶ **DIPLOMADO EN**
▶ **MERCADEO Y VENTAS**

FORMANDO PROFESIONALES DE ALTO NIVEL

¿POR QUÉ ESTUDIAR UN DIPLOMADO?

Permite al estudiante ampliar, desarrollar y fortalecer sus conocimientos y habilidades en áreas específicas, convirtiéndolo en un profesional capacitado y de alto nivel competitivo en el campo laboral.

Un Diplomado en línea es la mejor opción, para continuar preparándose o aprender algo nuevo de acuerdo a la disponibilidad de tiempo del estudiante, desde el lugar donde se encuentre.

En el CUAM apostamos al desarrollo integral de los participantes, con calidad y excelencia.



OBJETIVO

Proporcionar al participante las herramientas necesarias para su proyección en el campo laboral, y así brindar valor a su audiencia, con el fin de sobresalir en un mercado altamente competitivo, partiendo de la elaboración de estrategias efectivas



DIRIGIDO A:

- GERENTES DE DIVERSAS ÁREAS.
- EMPRENDEDORES.
- COMERCIANTES.
- DOCENTES.
- ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS.
- COLABORADORES ORGANIZACIONALES.



Contenidos Programáticos

CC

MÓDULO I

TÉCNICAS DE VENTAS Y MERCADEO

- ¿POR QUÉ SER DIFERENTE Y DESTACAR?
- MATRIZ DOFA DE POTENCIALIDADES.
- IDENTIFICACIÓN DE RELACIONES A LARGO PLAZO.
- ENFOQUE Y UBICACIÓN DE MERCADO.
- IMPULSO Y RESPUESTA A NECESIDADES DE LOS DIFERENTES TIPOS DE CLIENTES.

MÓDULO II

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA EN VENTAS

- LA NEGOCIACIÓN, EL VENDEDOR Y SUS TIPOS. METODOS DE NEGOCIACIÓN.
- LA NEGOCIACIÓN EN EL PROCESO GERENCIAL.
- MANEJO DE OBJECIONES Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN.
- ETAPAS DEL PROCESO D NEGOCIACIÓN.

MODULO III

ELABORACIÓN DE PLAN DE MERCADEO

- SEGMENTACIÓN DE PÚBLICOS.
- IDENTIDAD Y CULTURA. ANÁLISIS FODA
- TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN EFECTIVA.
- ESPACIO COMPETITIVO Y RENTABILIDAD. INDICADORES DE GESTIÓN.
- TÁCTICAS Y ESTRATEGIAS EN EL MERCADEO.

MODULO IV

COACHING DE VENTAS

- ATENCIÓN, CALIDAD Y SERVICIO AL CLIENTE.
- ORATORIA Y EXPRESION CORPORAL.
- MODELOS DE INSPIRACIÓN.
- LAS VIRTUDES DEL VENDEDOR
- USO DE EXCEL COMO HERRAMIENTA TECNOLÒGICA PARA LAS VENTAS.
- RELACIONES HUMANAS Y DINÀMICA DE GRUPO.



**► Prepárate para el
mercado laboral con
Excelencia Profesional**

**DICTADO POR PROFESIONALES
DE ALTO NIVEL Y CON AMPLIA
EXPERIENCIA EN EL ÁREA.**

CONÉCTATE CON NOSOTROS

@SOMOSELCUAM

