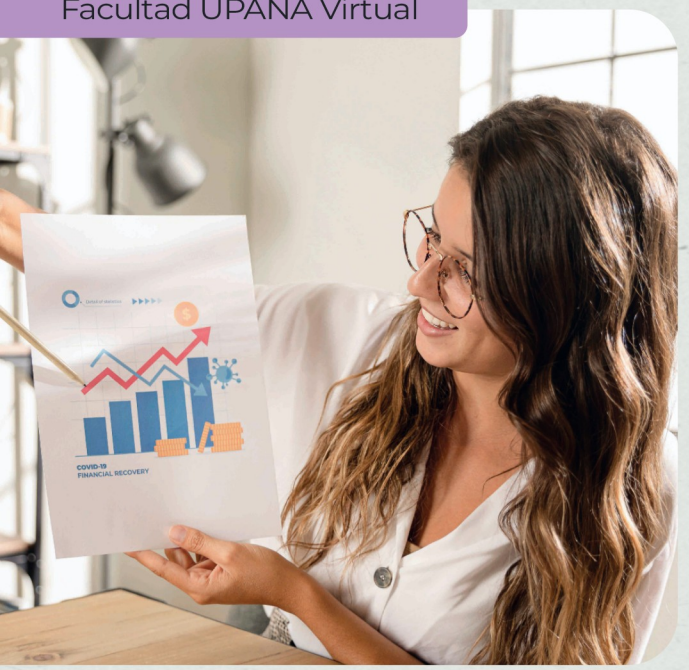
UPANA Universidad Panamericana | VIRTUAL

Facultad UPANA Virtual



DIPLOMADO EN
GESTIÓN Y TÉCNICAS DE VENTAS

DESCRIPCIÓN

Este diplomado desarrolla competencias en administración comercial y dirección de equipos de ventas durante 12 semanas. A través de una modalidad 100 % virtual, flexible y adaptada a su tiempo y agenda, los participantes fortalecerán habilidades en ventas consultivas, neuromarketing, análisis del cliente y gestión comercial basada en datos. El aprendizaje se apoya en videos, foros, lecturas, simulaciones y análisis de casos, proporcionando herramientas prácticas para enfrentar los retos actuales del mercado.

Modalidad Virtual

Duración: 12 semanas

CAMPO PROFESIONAL

- Asesor de Ventas
- Ejecutivo de Ventas
- Representante Comercial
- Supervisor de Ventas
- Promotor de Ventas

Pensum

Duración: 12 semanas

Aspectos Básicos de las Ventas
- La empresa
- La mezcla de marketing
- El producto
- Análisis del cliente o consumidor
- El ambiente de las ventas

La Organización de las Ventas
- El departamento de ventas
- Planificación de las ventas
- Administración de las relaciones con los clientes (CRM)
- La estructura de la fuerza de ventas
- Herramientas de gestión

Técnicas de Ventas
- Objetivos de los canales de ventas
- Decisiones estratégicas de distribución
- Métodos de ventas
- Técnicas modernas de venta
- Capacitación para las ventas
- Compensación e incentivos de ventas
- Control de la fuerza de ventas (KPI's)

DIPLOMADO EN

GESTIÓN Y TÉCNICAS DE VENTAS

Modalidad Virtual | Duración: 12 semanas

Facultad UPANA Virtual

INFORMACIÓN DE LA CARRERA:	
Inscripción	Q 260.00
Pago único	Q 1,275.00

REQUISITOS DE INGRESO

- Copia del Documento Personal de Identificación (DPI)
- Fotostática de Título Nivel Medio 5X7" Ambos Lados

TU UNIVERSIDAD

A DONDE VAYAS

UPANA Universidad Panamericana | VIRTUAL