



VENTAS 360: OPTIMIZACIÓN DE ESTRATEGIAS COMERCIALES

- Curso asincrónico, con apoyo docente
- 4 semanas
- Inicia: miércoles, 13 de agosto
- Requisitos: mayores de 18 años, conocimientos en PC
- Para afiliados y grupo familiar

PROGRAMA

INTRODUCCIÓN

En un entorno comercial cada vez más complejo y dinámico, los profesionales de ventas deben estar al día con las últimas tendencias y adquirir competencias que los ayuden a mantenerse competitivos. El curso "Ventas 360: Optimización de Estrategias Comerciales" ofrece una visión integral del proceso de ventas, abordando los desafíos y oportunidades que presentan las relaciones interpersonales y la adaptabilidad en la era digital. Este curso profundiza en los principales conceptos y habilidades necesarios para perfeccionar y profesionalizar el desempeño en ventas. Incorporamos una clase especial dedicada a introducir herramientas de inteligencia artificial para potenciar la venta, brindando una visión actualizada y práctica sobre cómo la IA puede mejorar la productividad.

OBJETIVO GENERAL

El curso tiene como objetivo principal proporcionar a los participantes una comprensión profunda de la actividad comercial y la profesión de ventas. Esto incluye el manejo eficaz de los procesos, técnicas y habilidades que permiten un desempeño exitoso en el campo de las ventas.



VENTAS 360: OPTIMIZACIÓN DE ESTRATEGIAS COMERCIALES

TEMARIO

El curso se divide en cinco módulos, cada uno de ellos cubriendo una variedad de temas que abordan todas las facetas de la actividad comercial y la profesión de ventas.

MÓDULO 1: COMPRENDIENDO LA ACTIVIDAD COMERCIAL Y LA PROFESIÓN DE VENTAS

- Tema 1: La actividad comercial: una introducción
- Tema 2: La profesión de ventas: una visión general
- Tema 3: El valor de la calidad en nuestro servicio de ventas
- Tema 4: La diferencia entre la comercialización de productos y servicios
- Tema 5: El proceso de venta: una visión detallada
- Tema 6: Prospección de clientes: cómo identificar a tus futuros compradores

MÓDULO 2: EL CLIENTE - ENTENDER SUS NECESIDADES, MOTIVACIONES Y EL PROCESO DE COMPRA

- Tema 1: Comprador, consumidor y cliente: desglosando los términos
- Tema 2: Las necesidades del cliente: entender lo que realmente quieren
- Tema 3: Motivación de compra: qué impulsa a los clientes a comprar
- Tema 4: El proceso de compra: una mirada al viaje del consumidor
- Tema 5: Neuroventas: aplicando la ciencia a las ventas
- Tema 6: La reunión de ventas: maximizando las oportunidades
- Tema 7: Lenguaje verbal y no verbal: herramientas de comunicación en ventas

MÓDULO 3: MARKETING TRADICIONAL, DIRECTO Y RELACIONAL

- Tema 1: Los principales conceptos de marketing: una introducción
- Tema 2: Las 4 Ps del marketing: producto, precio, plaza y promoción
- Tema 3: Estrategias de marketing: cómo diseñar un plan efectivo
- Tema 4: Marketing directo, 1 a 1 y relacional: un estudio comparativo
- Tema 5: CRMs, big data y datamining: la tecnología en el marketing
- Tema 6: El embudo de marketing: una mirada a la trayectoria del cliente



VENTAS 360: OPTIMIZACIÓN DE ESTRATEGIAS COMERCIALES

MÓDULO 4: TÉCNICAS DE VENTA

Tema 1: Técnicas de venta: SPIN, SNAP, Sandler, vendedor retador, venta consultativa

Tema 2: El cierre de la venta: cómo sellar el trato

Tema 3: Los negocios en la era de Internet: adaptándose al mundo digital

Tema 4: Modelos de negocios online: explorando las posibilidades

Tema 5: El profesional de ventas online: competencias y habilidades necesarias

MÓDULO 5: HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LA VENTA

Tema 1: Asistentes conversacionales y chatbots

Tema 2: Venta guiada ('guided selling') y analítica predictiva

Tema 3: Generación de contenido para ventas y seguimiento

Tema 4: Coaching de ventas con IA en tiempo real

METODOLOGÍA

El curso se desarrollará a lo largo de un mes bajo modalidad asincrónica. Contará con una clase inicial en vivo por Zoom para la presentación del programa y el desarrollo del Módulo 1. Los módulos siguientes se presentarán mediante clases grabadas. Cada módulo incluye una lectura principal como base conceptual, complementada con materiales adicionales y presentaciones visuales de resumen. Asimismo, se ofrecen videos recomendados que enriquecen el aprendizaje.

La autoevaluación mediante preguntas de opción múltiple permite verificar la comprensión de los contenidos, mientras que los foros de discusión fomentan el intercambio entre participantes. Al finalizar, se realizará una autoevaluación integradora que permitirá aplicar los conocimientos adquiridos y posterior entrega de certificado.

Esta propuesta combina el aprendizaje autónomo con la interacción y la aplicación práctica, optimizando la experiencia formativa. Además, en el último módulo, se brindará una introducción a herramientas de inteligencia artificial aplicadas al ámbito de las ventas.



VENTAS 360: OPTIMIZACIÓN DE ESTRATEGIAS COMERCIALES

CRONOGRAMA

VENTAS 360 - OPTIMIZACIÓN DE ESTRATEGIA COMERCIAL			
Fecha	Contenido	Actividad	Modalidad
13/08/2025	MÓDULO 1: COMPRENDIENDO LA ACTIVIDAD COMERCIAL Y LA PROFESIÓN DE VENTAS	Carga del módulo 1 lectura - Foro	Asincrónico Aula virtual
18/08/2025		Clase Módulo 1	Online – 19 h Zoom
20/08/2025	MÓDULO 2: EL CLIENTE - ENTENDER SUS NECESIDADES, MOTIVACIONES Y EL PROCESO DE COMPRA	Carga del módulo 2 Video - lectura - Foro	Asincrónico Aula virtual
27/08/2025	MÓDULO 3: MARKETING TRADICIONAL, DIRECTO Y RELACIONAL	Carga del módulo 3 Video - lectura - Foro	Asincrónico Aula virtual
3/09/2025	MÓDULO 4: TÉCNICAS DE VENTA MÓDULO 5: HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LA VENTA	Carga del módulo 4 Video - lectura - Foro	Asincrónico Aula virtual

CAPACITADOR

Sebastián Andrés Rivera Ramírez



Consultor en estrategia comercial, con más de 30 años de experiencia en ventas y dirección comercial. Ha trabajado en roles de liderazgo en empresas multinacionales de prestigio como The Coca Cola Company y PepsiCo. En estas empresas, Sebastián se destacó por su capacidad para incrementar el volumen de ventas, superar objetivos



VENTAS 360: OPTIMIZACIÓN DE ESTRATEGIAS COMERCIALES

y expandir la base de clientes. Posee estudios en Ingeniería (UNICEN). Tras su experiencia en la industria de las bebidas, fundó Fénix Staff, una empresa dedicada a la capacitación integral en ventas.