

Folleto de difusión del Diplomado de Ventas



Objetivo

Que los participantes adquieran y/o incrementen sus conocimientos, para que se conviertan en actores activos de las estrategias comerciales con la labor de venta, así como entender la evolución hacia los canales de atención digital, para poder ofrecer los productos y servicios que comercializa una Empresa.

Dirigido a

Personal sindicalizado de todas las Especialidades.

Características

Modalidad: Mixta: Videoconferencia y en línea asíncrono.

- Incluye sesiones grabadas.
- El participante conformará su portafolio de evidencias.

Duración: 90 horas

Módulos

1. El mundo y su transformación digital_ 11 h
2. Tipos de venta y canales_____ 11 h
3. Los Clientes_____ 13 h
4. El vendedor_____ 10 h
5. Ejecución y negociación de la venta__ 34 h
6. Indicadores de la venta_____ 11 h

Nivel Académico

Medio Superior

Actitud de candidato

- ✓ Automotivación
- ✓ Disposición al estudio
- ✓ Seriedad y disciplina
- ✓ Deseos de mejora y cambio
- ✓ Habilidad de trabajo en equipo y autoestudio

Intereses y habilidades

Alto interés por participar en el programa utilizando múltiples herramientas de educación a distancia y colaboración por lo que es deseable que el participante tenga familiaridad con el ambiente Internet y la paquetería de Windows Office.

Población

- ✓ Personal sindicalizado de todas las especialidades.
- ✓ Un año mínimo de antigüedad.

Documentación

- ✓ Certificado de estudios nivel medio superior.
- ✓ Solicitud de admisión enviada por correo electrónico a fuertas@inttelmex.com.mx

Recursos opcionales

Disponibilidad de:

- ✓ Dispositivos para mejorar la cobertura Mesh.
- ✓ Dispositivos para crear red en casa: switch, cableado UTP (10m con conectores RJ45).
- ✓ Dispositivos finales: laptop, tablet, tv inteligente, consola de videojuego, ALEXA.
Dispositivos programables para IoT: Arduino, tarjeta RFID, raspberry, PiZibgee.