



ISEIE
ISEIE INNOVATION SCHOOL

BROCHURE
CURSO DE VENTAS



 www.iseie.com

ÍNDICE DEL CURSO

03

CURSO DE VENTAS

04

POR QUÉ REALIZAR EL CURSO

05

OBJETIVOS

06

**PARA QUÉ TE PREPARA EL
CURSO**

07

DISEÑO Y CONTENIDO

08

REQUISITOS DE POSTULACIÓN

09

TITULACIÓN PROPIA

10

TRABAJO DE FIN DEL CURSO

11

CONTENIDO DEL CURSO

13

UBICACIÓN Y CONTACTO



CURSO DE VENTAS

Este curso de ventas está diseñado para proporcionarte las herramientas y conocimientos necesarios para destacarte en el dinámico mundo de las ventas, cubriendo desde los principios fundamentales hasta las estrategias más avanzadas. En el mundo actual, las ventas son una disciplina clave para el éxito de cualquier negocio, y este curso te brindará las habilidades necesarias para comprender y aplicar técnicas que mejoren tus resultados comerciales y generen relaciones duraderas con los clientes.



POR QUÉ REALIZAR EL CURSO



El realizar un curso eleva el conocimiento y nivel académico de la persona, convirtiéndola en un elemento fundamental dentro de un esquema de trabajo; su trascendencia radica en el desarrollo de competencias adicionales que adquiere, su proceso formativo se vuelve más sólido y por ende se convierte en un candidato más atractivo para cubrir un puesto preponderante.



Te brinda la oportunidad de adquirir conocimientos actualizados y estar al tanto de las últimas tendencias y avances en tu área de interés. Realizar un curso en un área que te apasiona puede brindarte una gran satisfacción personal. Te permite profundizar en un tema que te interesa y te da la oportunidad de contribuir de manera significativa en ese campo.



OBJETIVOS



Los estudios de postgrado consisten no solo en adquirir conocimientos por parte del participante.



Sino que estos queden supeditados al desarrollo de una serie de competencias en función de los perfiles académicos y los correspondientes perfiles profesionales.



Nuestra función es centrar los objetivos de este programa y los diferentes módulos que lo conforman no solamente en la simple acumulación de conocimientos.



Conocimientos sino también en las hard skills y soft skills que permitan a los profesionales desempeñar su labor de forma exitosa en este mundo laboral en constante evolución.

PARA QUÉ TE PREPARA EL CURSO

- A** A lo largo de este curso, aprenderás a dominar diversas estrategias de ventas que abarcan los siguientes aspectos:
- B** **Fundamentos y Psicología del Consumidor:** Te proporcionarás una comprensión profunda sobre el comportamiento del consumidor y cómo las decisiones de compra son influenciadas por factores psicológicos y emocionales.
- D** **Estrategias de Ventas Efectivas:** Abordarás técnicas avanzadas de persuasión, negociación, cierre de ventas y cómo aplicar la venta consultiva para resolver las necesidades del cliente.
- E** **Marketing Digital y Ventas Online:** Descubrirás cómo las herramientas de marketing digital y las plataformas de comercio electrónico pueden optimizar las ventas, aumentando la visibilidad de tus productos y alcanzando a más clientes.
- F** **Habilidades de Comunicación:** Aprenderás a utilizar la comunicación verbal y no verbal para influir en las decisiones de compra de los clientes, desarrollando una escucha activa y adaptando tu discurso a las necesidades de cada cliente.
- G** **Gestión del Tiempo y Productividad:** Te enseñaremos a administrar tu tiempo de forma eficiente, lo que es crucial para mantener un alto nivel de productividad y éxito en el proceso de ventas.
- H** **Fidelización y Seguimiento de Clientes:** El curso también cubrirá estrategias para mantener relaciones de largo plazo con los clientes, lo que te permitirá generar ventas recurrentes y transformar a tus clientes en embajadores de tu marca.
- I** **Evaluación del Desempeño de Ventas:** Aprenderás a medir y evaluar tus resultados comerciales utilizando indicadores clave de desempeño (KPIs) y cómo implementar estrategias para mejorar continuamente tus habilidades de ventas.



DISEÑO Y CONTENIDO

01

Para el diseño del Plan de estudios de este curso, ISEIE Innovation School ha seguido las directrices del equipo docente, el cual ha sido el encargado de seleccionar la información con la que posteriormente se ha constituido el plan de estudio



02

De esta forma, el profesional que acceda al programa encontrará el contenido más vanguardista y exhaustivo relacionado con el uso de procesos innovadores y altamente eficaces, conforme a las necesidades y problemáticas actuales,



Buscando la integración de conocimientos académicos y de formación profesional, en un ambiente competitivo y globalizado. Todo ello a través de cada uno de sus módulos de estudio presentado en un cómodo y accesible formato 100% online.



03

El empleo de la metodología Relearning en el desarrollo de este programa te permitirá fortalecer y enriquecer tus conocimientos y hacer que perduren en el tiempo a base de una reiteración de contenidos.



04

REQUISITOS DE POSTULACIÓN

Para postular a nuestro curso debes cumplir con los siguientes requisitos:



Documento de identidad



Correo electrónico

A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

Nuestro curso está dirigido a profesionales de ventas que buscan mejorar sus habilidades y alcanzar sus metas comerciales de manera más efectiva, así como emprendedores que deseen dominar el arte de vender y aumentar la rentabilidad de sus negocios.

Además, está diseñado para aquellos que deseen dar un giro a su carrera y transitar de un enfoque tradicional de ventas a uno basado en estrategias digitales y técnicas innovadoras.



TITULACIÓN PROPIA



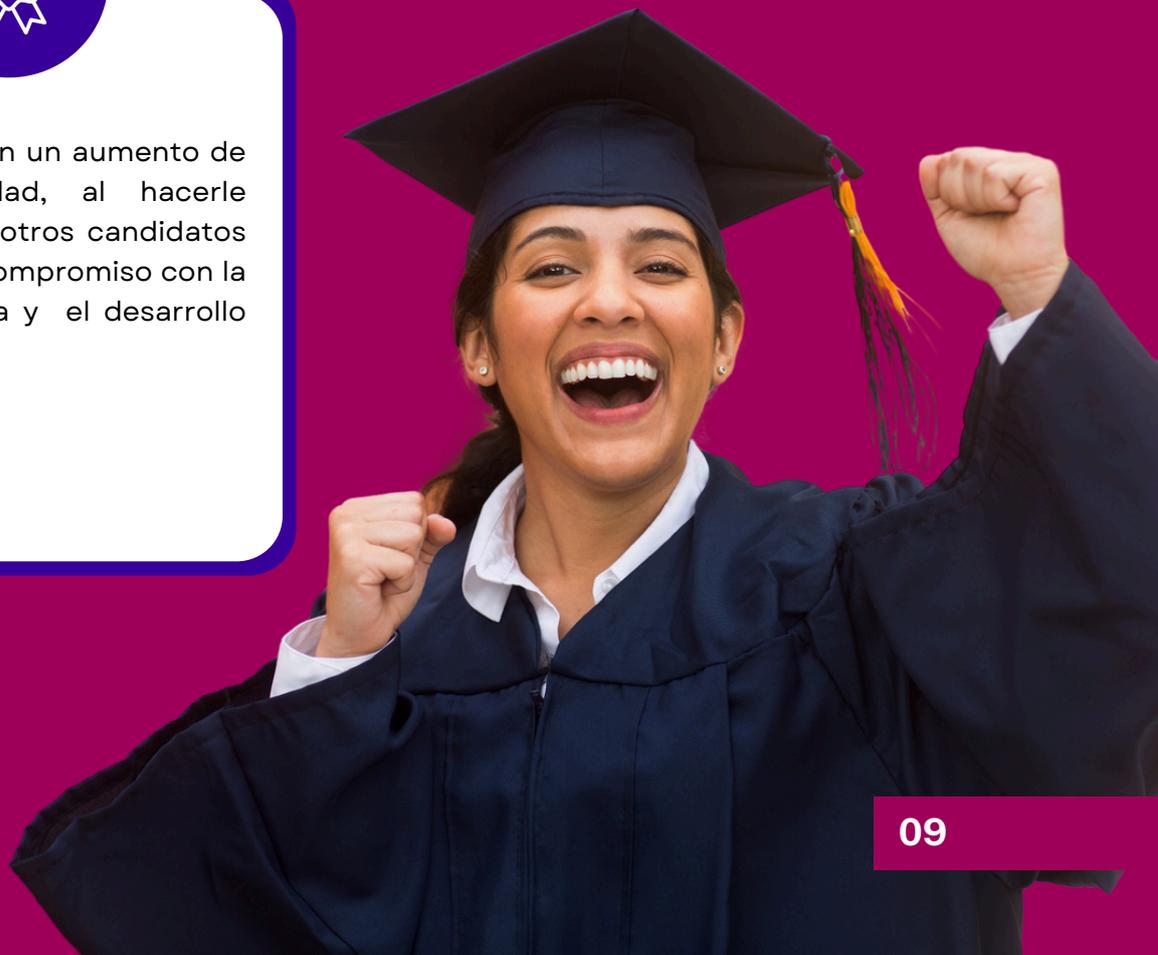
Al concluir el curso los participantes serán galardonados con una titulación propia otorgada por ISEIE Innovation School. Esta titulación se encuentra respaldada por una certificación que equivale a 4 créditos ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System) y representa un total de 100 horas de dedicación al estudio.



Esta titulación no solo enriquecerá su imagen y credibilidad ante potenciales clientes, sino que reforzará significativamente su perfil profesional en el ámbito laboral. Al presentar esta certificación, podrá demostrar de manera concreta y verificable su nivel de conocimiento y competencia en el área temática del curso.



Esto resultará en un aumento de su empleabilidad, al hacerle destacar entre otros candidatos resaltando su compromiso con la mejora continua y el desarrollo profesional.



TRABAJO FINAL DEL CURSO

A

Una vez que haya completado satisfactoriamente todos los módulos del master, deberá llevar a cabo un trabajo final en el cual deberá aplicar y demostrar los conocimientos que ha adquirido a lo largo del programa.

B

Este trabajo final suele ser una oportunidad para poner en práctica lo que ha aprendido y mostrar su comprensión y habilidades en el tema.

C

Puede tomar la forma de un proyecto, un informe, una presentación u otra tarea específica, dependiendo del contenido del curso y sus objetivos. Recuerde seguir las instrucciones proporcionadas y consultar con su instructor o profesor si tiene alguna pregunta sobre cómo abordar el trabajo final.



CONTENIDO CURSO DE VENTAS

MÓDULO 1: FUNDAMENTOS DE LAS VENTAS Y EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

- 1.1 Introducción a las Ventas
 - 1.1.1 Definición de ventas y su impacto en los negocios
 - 1.1.2 Tipos de ventas: B2B, B2C, ventas directas y en línea
- 1.2 Psicología del Consumidor
 - 1.2.1 Factores que influyen en la decisión de compra
 - 1.2.2 Comportamiento del consumidor y cómo adaptarse a sus necesidades

MÓDULO 2: ESTRATEGIAS DE VENTAS EFECTIVAS

- 2.1 Técnicas de Persuasión y Cierre de Ventas
 - 2.1.1 Principios básicos de persuasión
 - 2.1.2 Técnicas de cierre efectivo en ventas
- 2.2 Venta Consultiva y Resolución de Problemas
 - 2.2.1 Definición de la venta consultiva
 - 2.2.2 Cómo identificar y resolver las necesidades del cliente

MÓDULO 3: MARKETING DIGITAL Y VENTAS ONLINE

- 3.1 Estrategias de Marketing Digital en Ventas
 - 3.1.1 Inbound marketing, SEO y SEM
 - 3.1.2 Uso de redes sociales y publicidad digital en ventas
- 3.2 Ventas a Través de E-Commerce
 - 3.2.1 Implementación de ventas online y plataformas de e-commerce
 - 3.2.2 Optimización de la experiencia del cliente en el comercio electrónico

MÓDULO 4: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN PARA VENDEDORES

- 4.1 Fundamentos de la Negociación Comercial
 - 4.1.1 Estrategias básicas de negociación

- 4.1.2 Cómo manejar objeciones y cerrar ventas
- 4.2 Negociación Avanzada en Ventas
 - 4.2.1 Técnicas para negociar en situaciones de presión
 - 4.2.2 Cómo negociar con clientes difíciles

MÓDULO 5: COMUNICACIÓN EFICAZ Y ESCUCHA ACTIVA EN VENTAS

- 5.1 Mejorando la Comunicación Verbal y No Verbal
 - 5.1.1 La importancia de la comunicación no verbal
 - 5.1.2 Cómo usar el lenguaje corporal para mejorar las ventas
- 5.2 Escucha Activa para Identificar Necesidades
 - 5.2.1 Estrategias de escucha activa en ventas
 - 5.2.2 Cómo hacer preguntas efectivas para conocer las necesidades del cliente



MÓDULO 6: GESTIÓN DEL TIEMPO Y PRODUCTIVIDAD PARA VENEDORES

6.1 Gestión Eficiente del Tiempo en Ventas

6.1.1 Cómo organizar tu agenda y priorizar tareas

6.1.2 Herramientas para una gestión eficiente del tiempo

6.2 Aumentando la Productividad en el Proceso de Venta

6.2.1 Cómo mejorar la productividad personal y del equipo de ventas

6.2.2 La importancia de la disciplina y la planificación



MÓDULO 7: DESARROLLO DE MARCA PERSONAL PARA VENEDORES

7.1 El Impacto de la Marca Personal en las Ventas

7.1.1 Qué es la marca personal y cómo construirla

7.1.2 Cómo la marca personal influye en la relación con el cliente

7.2 Cómo Promover tu Marca Personal a Través de Redes Sociales

7.2.1 Estrategias para usar LinkedIn, Instagram y otras plataformas

7.2.2 Cómo crear contenido atractivo y relevante para tus clientes

MÓDULO 8: SEGUIMIENTO DE CLIENTES Y FIDELIZACIÓN EN VENTAS

8.1 Estrategias de Seguimiento Efectivo

8.1.1 Técnicas de seguimiento post-venta para asegurar satisfacción

8.1.2 Herramientas para hacer seguimiento eficaz a los clientes

8.2 Fidelización de Clientes y Ventas Recurrentes

8.2.1 Estrategias para fidelizar a los clientes y generar ventas repetitivas

8.2.2 Cómo transformar clientes en embajadores de tu marca

MÓDULO 9: EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO DE VENTAS Y MEJORA CONTINUA

9.1 Evaluación de Métricas de Ventas

9.1.1 Principales KPIs (Indicadores Clave de Desempeño) en ventas

9.1.2 Cómo medir la efectividad de las estrategias y técnicas de ventas

9.2 Planificación para la Mejora Continua en Ventas

9.2.1 Estrategias para seguir mejorando en ventas

9.2.2 Cómo implementar un plan de acción para mejorar resultados

MÓDULO 10: TRABAJO FINAL DE CURSO



Nota: El contenido del programa académico puede estar sometido a ligeras modificaciones, en función de las actualizaciones o de las mejoras efectuadas.



ISEIE
ISEIE INNOVATION SCHOOL

CONTÁCTANOS

 +34 960 25 47 46

 Av. Aragón 30, 5. 46021 Valencia.

 www.iseie.com