

Estrategias de ventas con herramientas digitales

Dirigido a:

Profesionales y directivos que buscan incorporar nuevas técnicas y metodologías a aplicar en los procesos de ventas para obtener mejores resultados y mayores ingresos.

- Profesionales y directivos que necesiten diseñar un plan de ventas
- Asesores comerciales y consultores que deseen mejorar en sus ventas
- Emprendedores que quieran aumentar sus ventas
- Empresas que busquen un enfoque digital para mejorar sus ventas
- Participantes que recién se inician y desean aprender algunas técnicas utilizadas para empezar bien en el mundo de las ventas

Estudiando este curso lograrás:

Aplicar nuevas herramientas para mejorar las ventas en el contexto digital.

- Incorporarás nuevas técnicas para apoyar tus ventas, como storytelling, negociación y pautas para la lectura del lenguaje corporal.
- Adquirirás herramientas digitales para apoyar tus ventas.
- Gestionarás equipos de ventas con nuevas herramientas.

Inscríbete desde:

S/ 1,250



Modalidad virtual:

50% Síncrona
50% Asíncrona



Duración:

4 módulos
64 horas lectivas



Certificación:

Al terminar el curso y con la opción de certificación profesional al terminar dos cursos más.

Inversión

S/ 1,250

Ten acceso a los siguientes beneficios:

- Obtén un **10%** de descuento si pagas al contado. ~~S/1.250,00~~ **S/1.125,00**
- 20%** de descuento en la inscripción de **02 cursos** pagando al contado. ~~S/2.500,00~~ **S/2.000,00**
- 25%** de descuento en la inscripción de **03 cursos** con Certificación Profesional adicional pagando al contado. ~~S/3.750,00~~ **S/2.812,50**
- Egresado, estudiante, docente y colaborador de la Organización Educativa Continental: obtienes **5% de descuento adicional** a los descuentos antes mencionados. Para acceder a estos beneficios comunícate con uno de nuestros asesores.

¿Por qué elegir **Continua**?



Somos parte de la Universidad Continental

Primera Universidad en el Perú con 5 estrellas en Aprendizaje en Línea en el Ranking QS Stars 2020.



Cursos especializados 100% Online y prácticos

Estudia con nuestra metodología única que combina 50% clases en vivo y 50% aprendizaje autónomo.



Docentes con amplia experiencia

Aprende junto a profesionales nacionales e internacionales que compartirán su experiencia práctica y herramientas que podrás aplicar rápidamente.



Planes de estudio que el mercado demanda

Adquiere habilidades y herramientas que potencian tu crecimiento profesional.



Rutas de aprendizaje

Acumula créditos que te permitirán acceder a certificaciones adicionales y convalidar con nuestra Escuela de Posgrado de la Universidad Continental..

Líderes en educación virtual



Primera universidad en el Perú con 5 estrellas en la categoría de Aprendizaje en Línea en el QS Stars Rating System 2020.



Certificada en Calidad de la Formación Virtual por AENOR. Entidad líder en certificación de sistemas de gestión, productos y servicios.



La Universidad Continental se encuentra licenciada por la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria.



La Universidad Continental está entre las mejores 7 universidades privadas del Perú según el ranking de América Economía.

+44,000

Estudiantes en Pregrado

+11,000

En modalidad distancia

+7,000

Estudiantes de Posgrado

27

Carreras profesionales



Universidad Continental

Plan de estudios - 4 módulos:

En este programa se revisarán los aspectos más importantes de una metodología de ventas apoyada con nuevas técnicas y herramientas digitales.

Principios y metodología de ventas aplicando técnicas efectivas

Desarrollarás la competencia de aplicar una metodología efectiva de ventas, utilizada por las principales corporaciones.

Las unidades de aprendizaje son:

- ⦿ Principios y metodología de ventas.
- ⦿ Casos reales y Roleplay.

Negociación efectiva y storytelling aplicado a ventas

Aplicarás técnicas de negociación utilizadas a nivel mundial para lograr ventas efectivas, pautas para leer el lenguaje corporal y de storytelling aplicado a ventas.

Las unidades de aprendizaje son:

- ⦿ Negociación y lenguaje corporal en Ventas.
- ⦿ Uso de Storytelling aplicado a ventas.

Herramientas digitales para una venta efectiva

Lograrás conocer y aplicar herramientas digitales para la gestión de ventas.

Las unidades de aprendizaje son:

- ⦿ Tipos de herramientas digitales utilizadas en ventas.
- ⦿ Principales proveedores de herramientas digitales. Ventajas y desventajas de cada opción.

Ventas, datos y tecnología: ¿Cómo influyen?

Conocerás de qué manera los datos y la tecnología ayudan a conseguir prospectos e incrementar las ventas de la empresa.

Las unidades de aprendizaje son:

- ⦿ Herramientas de marketing digital en relación a las ventas.
- ⦿ ¿Cómo procesamos toda la data obtenida para lograr nuestros objetivos de ventas?.

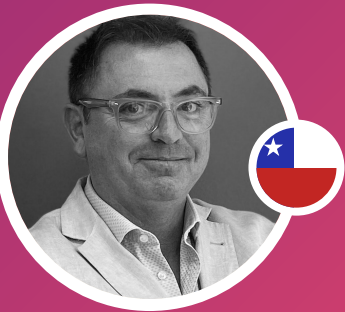
Docentes:



Stefano Lama - MBA. Gerente de Proyectos y de Desarrollo de Negocios. Scrum Master. Especialista en Customer Experience y Marketing Digital (Perú)

Experiencia como Executive Manager de Page Consulting Perú, de Michael Page, Head Hunter de origen británico.

- ⦿ Fue Ejecutivo Regional de Customer Experience y Marketing Digital en Oracle para Perú, el Caribe y Centroamérica.
- ⦿ Se desempeñó como Ejecutivo de Desarrollo de Negocios Regional de IBM para Perú, Bolivia, Colombia, Ecuador, Venezuela, Chile y Argentina.
- ⦿ Con experiencia como Líder Funcional Regional CRM en el Grupo Quanam para Perú, Colombia y Ecuador.
- ⦿ Fue Gerente de Proyectos en el Banco Sudamericano y en COSAPISOFT. Ingeniero de Sistemas. MBA por ESAN.
- ⦿ Cuenta con certificación como Scrum Master.
- ⦿ Certificado en Lego Serious Play por Rasmussen Consulting – Boston-US.



Sergio Gajardo - MBA por la Universidad de Chile. Especialista en Marketing Digital. Autor de publicaciones en marketing (Chile)

PhD (c) en Comunicaciones, Estudios sobre comunicación y medios en la Universidad de Artes, Ciencias y Comunicación de Chile.

- ⦿ Oracle Marketing Cloud Co-Prime y Territory Representative Customer Experience Cloud - CX en ORACLE
- ⦿ MBA con mención en Marketing y Negocios en Internet por la Universidad de Chile.
- ⦿ Fundador y CEO de Warketing, Digital Marketing consulting.
- ⦿ Se ha desempeñado como Gerente de Marketing Digital en Bruno Fritsch, Chile.
- ⦿ Experiencia como cofundador y Director de Anunciantes en ClickMagic, empresa líder en Latam en soluciones de marketing de resultados.
- ⦿ Fue Gerente de Proyectos E-business en Empresas Chile.com
- ⦿ Autor de los libros "Warketing. ¿Estás listo para girar la M?" y "e-Bussiness: más que un canal de distribución".



Víctor Vera - MBA INCAE. Product Owner -Desarrollo de Capacidades de Venta en Rímac Seguros. Especialista en estrategias B2B y B2C. (Perú)

- ⦿ Product Owner-Desarrollo de Capacidades de Venta en Rímac Seguros donde también fue Gerente Comercial-Provincias.
- ⦿ Se desempeñó como Gerente de Ventas Nor Oriente en Procter & Gamble Perú, donde también fue KAM en Lima.

*La participación del docente por módulo se encuentra sujeta a variación según su disponibilidad.

Informes



+51 949436017



(01) 2132760

www.continua.edu.pe



@continua.uc



/Continua.uc



/Continua-uc



Universidad Continental



Continua