



CURSO DE CAPACITACIÓN

DIPLOMADO EN LIDER DE VENTAS

**CON ENTREGA DE CERTIFICADO
DE APROBACIÓN**

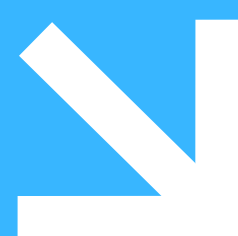
**DURACIÓN: 8 MESES
MODALIDAD: ON LINE**

CERTIFICA



IFES

ESTUDIOS A DISTANCIA



PROGRAMA



- Módulo 1 – Cómo funciona la mente del vendedor. Los seis estímulos del cerebro decisor. Escucha activa. Preguntas acertadas. Diagnóstico profundo del problema del cliente e intensidad. Mostrar las fortalezas de tu servicio/producto. Dialogar con el propio cerebro decisor. Poner en duda presunciones.

- Módulo 2 – El lado positivo de la objeción para ganar la confianza del cliente. Indagar en la percepción del consumidor. Manejos de objeciones con éxito para el cierre de la venta. El Cierre de la Venta. Impactar en nuestro cliente con un mensaje de cierre. Aliados internos, cómo solicitar públicamente un reconocimiento positivo.

- Módulo 3 – Conseguir Credibilidad con Creatividad, Audacia, Entusiasmo, Integridad y afinidad. La capacidad de comunicarse efectivamente. Lenguaje corporal. Potenciar mensajes. Canales de comunicación. Uso de los canales visual, auditivo, Kinestésico.

- Módulo 4 – Elementos para crear una página web y correos que impacten. Mensajes en la web para que el subconsciente se decida por tus productos y servicios. Estrategias de persuasión. Mails vendedores. Mensajes telefónicos y discursos impactantes. Convencer a través del cerebro, mensajes de voz efectivos. Cerrar discursos de venta por teléfono.

- Módulo 5 – Marketing en Redes Sociales.
Factores generales a tener en cuenta antes de crear un Plan de Social Media.
¿Cómo definir mi público objetivo y por qué es importante conocerlo antes de plantear mi estrategia? ¿Debo posicionar mi empresa en todas las redes sociales? Origen y estadísticas de las redes sociales más populares.

- Módulo 6 – Community Manager.
Cualidades principales necesarias para su rol. Casos de éxito. La importancia de la conversión. Cómo responder comentarios negativos. Planificación del contenido. Desarrollo conceptual alineado a la imagen de marca. Adaptación de contenido a los diferentes medios. Recursos internos y externos. La importancia del Timming. Hastags.

- Módulo 7 – Principales características de Facebook. Perfiles, grupos y fan page. Edgerank: lo que debes saber sobre el algoritmo de Facebook. Herramientas de Facebook poderosas para empresas. Instagram: Perfil, contenidos, historias, tiendas. Twitter: Perfil empresa. Cómo verificar la cuenta. Acciones para optimizar presencia en Twitter. Otras redes sociales y sus características principales (YouTube, LinkedIn)

- Módulo 8 – Inversión en medios de pago: Facebook Ads (instagram). Twitter Ads. Medición. Herramientas de estadísticas de las redes sociales más populares. Cómo usar los datos para adaptar el contenido. Qué son los KPI. Planilla de ejemplo.