SKILLING CENTER
TECMILENIO

# VENTAS DIRECTAS

microcredencial | autodirigido | 11 horas

## COMPETENCIA A DESARROLLAR:

Implementa el proceso de ventas y sus componentes, estrategias de redes sociales y contenidos, manejo de tiempo y prospección de clientes con el objetivo de asegurar los objetivos de la operación de ventas de cualquier tipo de organización

## OBJETIVOS:

- Comprender en qué consiste la comunicación verbal y la comunicación no verbal y cuáles son algunas de las características que moldean estas variantes de la comunicación.
- Identificar las principales redes sociales en el mercado mexicano para elaborar al menos una estrategia de ventas en redes sociales.
- Comprender los conceptos de valor percibido y valor del cliente y cuáles son sus funciones dentro de una estrategia de ventas.

## BENEFICIOS:

En esta microcredencial el aprendedor comprenderá la función del departamento de Ventas de cualquier organización. Ventas ocupa el primer renglón en el estado de resultados, pues es el que genera todos o la mayoría de los ingresos. Realizará estrategias de habilidades de comunicación y liderazgo para mejorar el desempeño de los vendedores

## DIRIGIDO A:

- Profesionistas interesados en implementar procesos de venta, estrategias de redes sociales y comprender conceptos de valor del cliente

## DURACIÓN Y FORMATO:

11 horas
Autodirigido

# TEMARIO:

1. Comunicación efectiva
2. Manejo de objeciones
3. Venta personal
4. Administración de ventas
5. Fundamentos de mercadotecnia
6. Redes sociales y mercadotecnia de contenidos
7. Liderazgo
8. Finanzas básicas para ventas

SKILLING CENTER
TECMILENIO

Ingresa a

**SKILLINGCENTER.COM**