



**CONSUMETA**



**SIMETA**

# **DIPLOMADO LIDERAZGO COMERCIAL 360°: VENTAS EFECTIVAS**



**AVALADO POR:**

**Professional and  
Personal Development  
University**



# DIPLOMADO LIDERAZGO COMERCIAL 360°: VENTAS EFECTIVAS

En un entorno empresarial cada vez más competitivo y dinámico, el liderazgo comercial se ha convertido en una habilidad esencial para impulsar el crecimiento y el éxito de las organizaciones. El **Diplomado Liderazgo Comercial 360°: Ventas Efectivas** está diseñado para desarrollar profesionales capaces de liderar equipos de ventas de alto rendimiento, construir relaciones sólidas con los clientes y alcanzar resultados efectivos y sobresalientes.

## **Objetivo:**

Capacitar líderes comerciales integrales para el diseño e implementación de estrategias de ventas efectivas e innovadoras que impulsen a sus equipos, así como la gestión del desempeño comercial de manera estratégica, con el fin de la maximización de los resultados de la organización.

## **Dirigido a:**

Gerentes de ventas, profesionales de ventas con aspiraciones de liderazgo, emprendedores, dueños de negocios, consultores comerciales, estudiantes universitarios, cualquier persona interesada en desarrollar una carrera exitosa en el área comercial y de ventas.

## **Módulos:**

Este diplomado está conformado por una carga académica con 6 módulos, distribuidos en sesiones presenciales o virtuales según sea el caso. Los módulos son:

1. Liderazgo y estrategia comercial. (16 horas académicas).
2. Comunicación y negociación asertiva. (16 horas académicas).
3. Trabajo en equipo e inteligencia emocional. (24 horas académicas).
4. Gestión efectiva de ventas y cobranzas. (32 horas académicas).
5. Toma de decisiones con Power BI. (16 horas académicas).
6. Análisis de indicadores de gestión comercial. (16 horas académicas).

# DIPLOMADO LIDERAZGO COMERCIAL 360°: VENTAS EFECTIVAS

## Descripción general:

- **Modalidad:** Presencial o virtual (según sea el caso) + un espacio interactivo por Telegram.
- **Duración:** 120 horas académicas.
- **Total, del lapso académico:** 16 encuentros aproximadamente, distribuidos en 16 semanas.
- **Evaluación:** Actividades realizadas en cada módulo.
- **Inicio:** A convenir
- **Horario:**
  - Encuentro vía Zoom o Meet:** martes 6:15 a 8:45 pm. (receso de 15 min)
  - Encuentro interactivo por Telegram para preguntas y respuestas sobre un tema del módulo:** jueves 6:15 a 7:45 pm.
- **Incluye:**
  - ✓ Empleo del Sistema de Mediación Interactivo para el Aprendizaje (**SIMETA**) mediante la plataforma Moodle.
  - ✓ Material digital en el aula virtual de cada módulo ubicado en **SIMETA**.
  - ✓ Actividades teórico-prácticas, con experimentación de situaciones en la realidad virtual.
  - ✓ Materiales de trabajo en cada módulo.
  - ✓ Certificado digital avalado por: **Professional and Personal Development University (PPDU)**.

## Módulo 1. Liderazgo y estrategia comercial (2 semanas)

### Objetivo general:

Definir el rol del líder comercial y el establecimiento de las bases teóricas del liderazgo efectivo en el ámbito empresarial.

### Contenido del Módulo 1:

1. Conceptos básicos de liderazgo.
2. Pensamiento estratégico comercial.
3. Estilos de liderazgo y su impacto en los equipos.
3. Habilidades esenciales de un líder comercial.
4. Desarrollo de la visión y misión comercial.
5. Análisis del entorno competitivo.
6. Tendencias del mercado y su impacto en las ventas.
7. Innovación y transformación digital en ventas.

### Aplicaciones prácticas:

- Identificar el propio estilo de liderazgo.
- Desarrollar una visión clara para el equipo de ventas.
- Establecer metas y objetivos realistas.
- Comunicar la estrategia comercial de manera efectiva.

# DIPLOMADO LIDERAZGO COMERCIAL

## 360°: VENTAS EFECTIVAS

- Desarrollar una visión estratégica para el equipo de ventas.
- Identificar nuevas oportunidades de negocio.

### **Módulo 2. Comunicación y negociación asertiva** **(2 semanas)**

#### **Objetivo general:**

Desarrollar habilidades de comunicación efectiva y negociación para el establecimiento relaciones sólidas con clientes y colegas.

#### **Contenido del Módulo 2:**

1. Técnicas de comunicación efectiva.
2. Negociación estratégica y resolución de conflictos.
3. Manejo de objeciones y cierre de ventas.
4. Lenguaje corporal.

#### **Aplicaciones prácticas:**

- Mejorar la comunicación interpersonal.
- Negociar acuerdos comerciales exitosos.
- Manejar situaciones difíciles con clientes y colegas.
- Construir relaciones de confianza a largo plazo.

### **Módulo 3. Trabajo en equipo e inteligencia emocional (3 semanas)**

#### **Objetivo general:**

Fortalecer la inteligencia emocional como habilidad estratégica para la mejora de las relaciones interpersonales y el trabajo en equipo.

#### **Contenido del Módulo 3:**

1. Desarrollo de la inteligencia emocional.
2. Autoconocimiento.
3. Gestión de emociones propias y de los demás.
4. Construcción de relaciones sólidas con clientes y colaboradores.
5. Dinámicas de grupo y construcción de equipos de alto rendimiento.
6. Comunicación efectiva en equipos.
7. Resolución de conflictos en equipos.
8. Liderazgo de equipos.

#### **Aplicaciones prácticas:**

- Mejorar la capacidad para la comprensión y gestión las propias emociones y las de los demás.
- Construir equipos de alto rendimiento.
- Motivar a los colaboradores.

# DIPLOMADO LIDERAZGO COMERCIAL 360°: VENTAS EFECTIVAS

## **Módulo 4. Gestión efectiva de ventas y cobranzas** **(4 semanas)**

### **Objetivo general:**

Dominar las etapas del proceso de ventas y el desarrollo de estrategias efectivas para la gestión efectiva de cobranzas a los clientes.

### **Contenido del Módulo 4:**

1. El ciclo de ventas.
2. Prospección y cualificación de clientes.
3. Presentación de productos y/o servicios.
4. Gestión de objeciones y cierre de ventas.
5. Gestión de cartera de clientes.
6. Atención al cliente y fidelización.
7. Introducción a la gestión de cobranzas.
8. El ciclo de cobranza.
9. Estrategias de cobranzas (Proactiva y Reactiva).
10. Herramientas tecnológicas para la gestión de cobranzas.
11. Evaluación y mejora continua.

### **Aplicaciones prácticas:**

- Identificar y cualificar prospectos.
- Desarrollar propuestas de valor convincentes.
- Cerrar más negocios.
- Construir relaciones duraderas con los clientes.
- Desarrollo de un plan de cobranza personalizado.
- Simulación de escenarios de negociación.

## **Módulo 5. Toma de decisiones con Power BI** **(2 semanas)**

### **Objetivo general:**

Adquirir conocimientos básicos sobre el uso y aplicación de Power BI para el análisis de datos comerciales y la toma de decisiones más informadas.

### **Contenido del Módulo 5:**

1. Conceptos básicos de Business Intelligence.
2. Introducción a Power BI.
3. Creación de dashboards y reportes comerciales.
4. Análisis de datos para la toma de decisiones.
5. Creación de informes comerciales.

# DIPLOMADO LIDERAZGO COMERCIAL

## 360°: VENTAS EFECTIVAS

### **Aplicaciones prácticas:**

- Crear dashboards personalizados para monitorear el desempeño comercial.
- Identificar tendencias y oportunidades.
- Tomar decisiones basadas en datos.

## **Módulo 6. Análisis de indicadores de gestión comercial (2 semanas)**

### **Objetivo general:**

Emplear los indicadores clave de desempeño (KPI) para el seguimiento y medición de los datos comerciales manejados por la organización.

### **Contenido del Módulo 6:**

1. Diseño e implementación de un tablero de control comercial.
2. Definición de KPI's.
3. Análisis de datos cuantitativos y cualitativos para la toma de decisiones.
4. Gestión del rendimiento del equipo de ventas.

### **Aplicaciones prácticas:**

- Identificar los KPI más relevantes para el negocio.
- Analizar los datos de ventas.
- Tomar decisiones estratégicas basadas en evidencia.

### **Dinámica de cada módulo:**

- Encuentros teórico-prácticos con orientación al contexto organizacional de los participantes.
- Aplicación de la metodología de laboratorio vivencial.
- Ejecución de dinámicas adaptadas al contenido de cada módulo.
- Actividades individuales y grupales.
- Ejercicios prácticos, estudio de caso, entre otros.



**CONSUMETA**

CONEXIÓN Y SUMA  
DE VALOR A TU  
META

**“LÍDER EN EL  
APRENDIZAJE  
INNOVADOR”**

**CÓDIGO QR**



 [contacto@consumetaglobal.com](mailto:contacto@consumetaglobal.com)

 +58-414-576.43.66

 [www.consumetaglobal.com](http://www.consumetaglobal.com)



**CONSUMETA**

 @consumeta