

## Ventas Efectivas y el proceso de la venta

### Curso

#### **Curso: Ventas Efectivas y el proceso de la venta** **Introducción del Curso**

Toda persona que haya vendido algún producto o servicio alguna vez, puede reflexionar que no fue una actividad única. Para poder llegar a esa transacción comercial, tuvo que realizar una serie de actividades que promovieran la compra de ese producto o servicio. Así pues, la venta comprende un conjunto de actividades que promueven la compra de un producto o servicio. Para quienes lo realizan de forma sistemática, y desean hacerlo con eficiencia, requieren de un proceso que ordene la implementación de las diversas actividades para poder satisfacer de forma efectiva las necesidades y deseos de los clientes, coadyuvando así al logro de los objetivos de su empresa.

#### **Objetivo general**

El módulo tiene como finalidad que el participante analice el proceso de ventas para incorporarlo en su actividad profesional, de forma que pueda:

1. Reconocer su importancia de manera que invite al participante a orientar su esfuerzo de venta considerando como eje principal la perspectiva del cliente.
2. Implementar técnicas dinámicas a fin de que pueda incrementar su efectividad en cada una de las fases del proceso, produciendo en consecuencia resultados óptimos en diferentes situaciones de ventas.
3. Construir fidelidad a partir de relaciones de largo plazo.

#### **Contenido**

1. Importancia del Proceso de Venta y Prospección
2. Preparación y Comunicación Inicial (Entrevista)
3. Dirección de la Presentación
4. Manejo de Objeciones y Cierre
5. Post venta: Construyendo relaciones de largo plazo.

### Instructor:

- El Mtro. Zamudio estudió la licenciatura en Relaciones Internacionales en el ITESM Monterrey (1995) y la maestría en Estudios de Norteamérica en la UDLAP (2000).
- Fue Jefe de Promoción Maestrías por Internet en la UDLAP del 2004 al 2010.
- Desde el 2004 se ha destacado como líder en el posicionamiento, promoción y consolidación de las maestrías por internet en la UDLAP. Sus equipos de trabajo han logrado todas las metas de captación de alumnos de nuevo ingreso que la universidad le ha establecido en los últimos 5 años. Los resultados obtenidos han permitido un crecimiento de 2 a 11 programas desde el 2006, constituyendo así una de las principales ofertas educativas del país en la modalidad a distancia.



**Mtro. Francisco M. Zamudio  
Rodríguez.**

### **Público al que va Dirigido**

Este curso va dirigido a los profesionistas que tengan que utilizar las ventas como herramienta de trabajo.

### **Actividades de aprendizaje y metodología**

La estrategia de enseñanza-aprendizaje es una combinación de presentaciones con discusión y ejemplos de las técnicas de proyección en el aula y de la integración de Equipos de Trabajo Colaborativos para la aplicación de las técnicas creativas aplicadas a estudios de situaciones actuales y problemáticas personales.

El alumno construye sus conocimientos mediante la metodología de aprendizaje basada en el aprendizaje activo, investigador y experiencial; en la interactividad entre alumnos, profesor y otros; y en la comunicación efectiva entre todos. Los modos de aprendizaje son de los tipos cooperativos, competitivos y personalizados, con apoyo del profesor, grupos de discusión, Internet, multimedia y otros.

El profesor presenta el contenido, objetivos, niveles y metas del curso; guías y materiales de estudio; calendario de presentaciones, reuniones y evaluaciones; y direcciones de Internet de fuentes de información y grupos de discusión. El alumno se responsabiliza de las metas de aprendizaje y productos a realizar, y el profesor se responsabiliza de guiarlo y apoyarlo en sus procesos del pensar analítico y creativo necesarios.

El aprendizaje cooperativo, se basa en tareas reto para grupos de trabajo, con liderazgo rotativo, que se organizan y fijan objetivos, metas y normas de calidad, diseñan el producto a fabricar o tareas a reportar con el compromiso de que todo el grupo adquiriera el mismo nivel de aprendizaje, y desarrollan y presentan el producto para su evaluación. Similar, es el caso del aprendizaje auto regulado individual.

El profesor transmite los valores núcleo (Servicio, Personas, Integridad, Comunicación, Conocimiento, Cooperación, Creatividad, Voluntad, Liderazgo y Alineación) de la Universidad, a los estudiantes de manera implícita en el desarrollo de su exposición, los cuales, crean la atmósfera de trabajo y superación en la Institución y que guían las actividades y decisiones de la comunidad universitaria.

El profesor participa y monitorea el grupo de discusión del curso, tanto en el aula como la versión electrónica. Además, los invita a interactuar con profesores, profesionistas y estudiantes de la misma institución y de otras instituciones nacionales e internacionales, para enriquecer la discusión.

El profesor participa y monitorea el grupo de discusión del curso, tanto en el aula como la versión electrónica (MOODLE), a través de Foros, Chat, Blog´s y Comunidades de Aprendizaje, para enriquecer la discusión.

## **Fechas**

Recepción solicitudes de admisión y documentación del **1 de febrero de 2011 al 31 de marzo de 2011.**

Inicio de clases el viernes **8 de abril de 2011**

Horario de clases:

Viernes	6 a 8 p.m.
Sábados	10 a 12 a.m

## **Requisitos de admisión**

**Solicitud de admisión.**

**Copias simples de:**

- Acta de Nacimiento
- Curriculum vitae con fotografía

## Inversión

El precio por el curso es de **\$2,500**. El pago puede realizarse en dos exhibiciones como se muestra en la siguiente tabla.

	1º Pago Inscrip.	2º Pago 1er mes
Público en general	\$1,500	\$1,000
ExInters	\$1,425	\$950

### ¿Qué incluye?

1. Constancia con valor curricular por 16 horas.
2. Material del curso.
3. Acceso a recursos en la Web en la plataforma de la U. Interamericana.

Tu depósito lo puedes hacer en el Banco o bien en las instalaciones de La U. Interamericana:

**Banco Santander**

**Universidad Interamericana, A. C.**

**No. Cuenta 51114037044**

**No. Convenio 1454 No. De Referencia: M102100000-9**

Por favor envíanos vía email la ficha de depósito a [a.mejia@lainter.edu.mx](mailto:a.mejia@lainter.edu.mx)

## Informes e inscripciones

### Mtro. Agustín Mejía Proa

Diplomados y Maestrías Universidad  
Interamericana

El Mtro. Mejía tiene el título de Ingeniería en Sistemas Computacionales por el Instituto Tecnológico de Pachuca. Así como de Maestría en Administración de Empresas con Especialidad en Mercadotecnia y estudios en Maestría en Calidad de Educación en la Universidad de las Américas (UDLAP). Como parte de su experiencia profesional ha trabajado desde 1991 como Consultor de Sistemas y Tecnología para algunas empresas del Sector Industrial y de Servicios. Cuenta con una experiencia de más de doce años en la coordinación, gestión y desarrollo de diplomados y maestrías a distancia en la UDLA. Desde el año 2010 labora para la U. Interamericana. Orgulloso padre de dos niñas.



**Mtro. Agustín Mejía Proa**

#### **Datos de contacto:**

+52 (222) 4675074

e-mail: [a.mejia@lainter.edu.mx](mailto:a.mejia@lainter.edu.mx)

Oficina: Aula de Medios.

Campus Lomás de Angelópolis