



DEC División de
Educación
Continua
Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración



Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Contaduría y Administración
División de Educación Continua



Estrategias para
Vender más
y negociar mejor

Experto Especialista: *Ricardo Fernández Valiñas*

24 horas 28 octubre 2022

aprovecha
DESCUENTOS
nuestros

Curso
A Distancia

PERFIL DE INGRESO 3

OBJETIVO 3

PRESENTACIÓN 4

TEMARIO 5

EXPERTO ESPECIALISTA 8

INFORMACIÓN GENERAL 9



SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN

PERFIL DE INGRESO

Profesionales, coordinadores, jefes de departamento, supervisores, representantes de ventas, asistentes ejecutivos, personal administrativo, emprendedores, dueños de pequeñas y medianas empresas, personas que tengan contacto con clientes y proveedores con o sin experiencia.

OBJETIVO

Identificar las oportunidades de diferenciación y análisis de su entorno laboral desarrollando habilidades que les permitan una evolución dentro de un mercado actual muy afectado económicamente, aprendiendo a adaptarse a la nueva normalidad y anticipándose a las necesidades vigentes de sus clientes, generando valor agregado a sus procesos de ventas y negociación de productos o servicios.

PRESENTACIÓN

Este curso le permitirá conocer, identificar, desarrollar y aplicar:

- La comunicación para incrementar las ventas, generar nuevos clientes y establecer relaciones más satisfactorias con los actuales.
- Herramientas, técnicas y habilidades comerciales y de venta necesarias para afrontar los nuevos retos del mercado y las nuevas demandas de los clientes.
- Herramientas que le permitan ser eficaces en las presentaciones de una idea o producto a un cliente.
- Técnicas, etapas de negociación y cierre más efectivas según el tipo de producto o servicio que comercialicen.
- Diferentes perfiles de cada cliente, capacidades y cobertura. Sell In y Sell Out.
- Principales motivaciones de compra de nuestro cliente y cómo inciden en ellas la lógica y las emociones.
- Objeciones de los clientes y aplicar técnicas de cierre de venta.
- Proceso de negociación y cuáles son sus diferentes etapas.
- Desarrollo de habilidades para manejar y controlar reuniones, exposiciones y negociaciones.
- Proceso de venta para lograr vender más y mejor.
- Características de compradores y alianzas de negocios.
- Factores que debemos tener en cuenta a la hora elaborar un plan comercial.
- Análisis del entorno, el mercado, la competencia y de la demanda.
- Oportunidades de éxito desde una idea inicial o en desarrollo.

TEMARIO

I. HISTORIA Y CONTEXTO DE MERCADO ACTUAL

- Tipos de mercado
- Necesidades actuales de la nueva normalidad.
- Modelos de negocios
- Canales de distribución

II. COMUNICACIÓN

- Qué es y cómo ser efectiva
- Etapas
- Identificación de problemas
- Tipos de lenguaje y expresión corporal

III. PLANIFICACIÓN

- Diseño
- Etapas
- Errores y correcciones
- Estructura, evaluación y control

IV. PROCESO Y FASES DE LA VENTA

- Análisis
- Prospección
- Encuentro
- Ciclo natural

TEMARIO

V. HABILIDADES

- La observación.
- Escuchar y analizar.
- Preguntas y reacciones.
- Seducción comercial.

VI. LA PRESENTACIÓN DE HABILIDADES COMERCIALES

- Estructura.
- Contenidos.
- Tipos de presentación y ayudas.
- Imagen y proyección personal.

VII. MANEJO DE OBJECIONES

- Tipos y clasificación.
- Orientación y análisis.
- Valor de marca y manejo de precios.
- Neutralización y proyección de valor.

VIII. CIERRES DE VENTAS

- Tipos de cierre.
- Señales y tiempos.
- Técnicas de cierre.
- Referidos y convenios.

TEMARIO

IX. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

- Preparación
- Análisis e información previa
- Aprende a negociar
- Tipos de negociación
- Fases y etapas de la negociación
- Tácticas y estrategia
- Poderes y habilidades

X. TALLER “NEGOCIANDO CON TIBURONES”

- Presentación propuesta
- Análisis Financiero
- Manejo de Objeciones
- Cierre de inversión

XI. LA VENTA DIGITAL Y SU IMPACTO DURANTE Y DESPUÉS DE LA PANDEMIA

EXPERTO ESPECIALISTA

Ricardo Fernández Valiñas

Licenciado en Mercadotecnia por la Universidad Tecnológica de México (UNITEC). Post-grado en Mercadotecnia y Maestría en Administración por la misma institución (UNITEC). Doctorado en Educación por la Atlantic International University.

Se ha desempeñado en Grupo Hickok como Gerente de Mercadotecnia. En Grupo Nacional Provincial en gerencia de ventas. Se desempeñó en Aseguradora Hidalgo como Subdirector de Investigación y Análisis de Mercado. Actualmente labora en FVC Consulting.

En su experiencia docente ha impartido clases en la UNITEC en los niveles de licenciatura, maestría y posgrado. Así como la Maestría de Mercadotecnia en la Universidad Anáhuac del Norte y la Universidad de la Comunicación.

Colaborador en revista “ENTREPRENEUR”, y “FRANQUICIAS NEGOCIOS”. Cuenta con más de 70 artículos de mercadotecnia. Ha dictado más de 100 conferencias tanto en México como en el extranjero. Es Coordinador Editorial para Iberoamérica de la revista Thomson Business Journal. Tiene publicados cuatro libros: Manual para elaborar un plan de mercadotecnia, Segmentación de mercados, Fundamentos de mercadotecnia, Publicidad, un enfoque latinoamericano, este último en coautoría con Rodolfo Urdiain. Se desempeña como Capacitador en diversas empresas como Grupo Modelo, Editorial Thomson, Holcim Apasco y Secretaría de Economía.

INFORMACIÓN GENERAL

Modalidad: a Distancia – Aulas virtuales Zoom

Inicio: 28 de octubre de 2022 **Término:** 19 de noviembre de 2022

Duración: 24 horas

Horarios: Viernes de 18:00 a 21:00 y sábados de 9:00 a 12:00 h

APORTACIÓN:

- Público en general: \$6,000
- Comunidad UNAM Y DEC: \$5,400

Descuento por pronto pago (antes del 21 de octubre):

- Público en general: \$4,800
- Comunidad UNAM: \$4,320

FORMAS DE PAGO:

- Por depósito bancario, **solo en efectivo, en ventanillas BBVA.**
- Por transferencia bancaria: de **BBVA a BBVA.**
- Transferencia desde otros bancos a **BBVA**
- **Tarjeta de débito o crédito** únicamente en nuestras instalaciones.

Solicita, a través de correo electrónico, **que te enviemos una referencia bancaria ¡Con gusto atenderemos tu solicitud!**

Para comunicación y contacto, dirigirse con **Arturo Padilla o Karen Hernández**, coordinadores del evento, a los correos electrónicos **apadilla@dec.fca.unam.mx** o **khernandez@dec.fca.unam.mx**



SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN



decfcaunam



decfcaunam



@decfca