



Experto en Gestión de Ventas

Con Certificado Exclusivo del Instituto Tecnológico Superior Serra

Acredite sus conocimientos en el dominio de relaciones interpersonales, la negociación y dirección de equipos de venta.

Esta formación profesional **estimula la automotivación y el poder de convicción** en cada estudiante y le ayudará a cambiar la visión sobre el trabajo de ventas, incorporando nuevas herramientas que le harán posible **alcanzar metas ambiciosas**.

Aplicará sus conocimientos en situaciones reales y tendrá dominio sobre el **manejo de estados emocionales y el lenguaje corporal** de su prospecto.

Esta es una formación intensiva que posibilita tener efectos contundentes, mejorar el estilo de trabajo y **concretar una carrera como vendedor, soñada por muchos**.

Cursos A Precios Especiales Solo Para Nuestros Afiliados Activos!!!

Experto En Desarrollo de Gestión de Ventas

Denominación y Estructura Curricular

Denominación: Experto en Gestión de Ventas

Estructura Curricular: Se encuentra integrado por 4 cursos independientes.

Módulo 1: **Técnico en Ventas**

Módulo 2: **PNL Aplicada a la Venta**

Módulo 3: **Comunicación, Liderazgo y Resolución de Conflictos**

Módulo 4: **Manejo de Estados Emocionales y Lenguaje Corporal**

Examen Integral Final

Certificaciones Oficiales con Aval Universitario

En este mundo globalizado necesitamos obtener **credenciales internacionales**, ya que muchas empresas también son multinacionales. Por este mismo motivo contamos con importantes convenios académicos con las siguientes Universidades e Institutos de Formación Profesional:

Instituto de Formación Profesional CBTECH

Instituto Tecnológico Superior Serra

Universidad Tecnológica Nacional FRVM

Universidad Privada Sergio Bernales

Además la Universidad Tecnológica Nacional - FRVM ofrece certificaciones exclusivas para todas nuestras formaciones integrales **bajo normas ISO 9001:2008**

Certificación Integral como Experto en Programación en Java

Una vez aprobados los cursos integrantes y el examen final, y abonados los costos correspondientes, Ud. accederá a la Certificación exclusiva del **Instituto Tecnológico Superior Serra** como **“Experto en Programación en Java”**.

Opcionalmente podrá acceder sin costo a la emisión digital de los certificados

correspondientes por parte de los **Institutos CBTech e Instituto Tecnológico Superior Serra**.

¡Toma Acción!

ADQUIERE TU CUPO Y GANA!

Experto en Desarrollo de Gestión de Ventas Perfil Profesional

Perfil Profesional

Las tres áreas que sustentan la enseñanza de la especialidad de la Profesional son la **teórica, la técnica y la práctica**. Las tres se ponen en desarrollo en cada uno de los cursos del **Experto en Gestión de Ventas**, con diferentes acentos de acuerdo a las distintas instancias formativas.

Objetivos Académicos

Analizar las condiciones de la situación de ventas.

Revisar los registros individuales de ventas y el desempeño de los vendedores.
Investigar y evaluar las tendencias y condiciones del mercado específico.
Tomar nota de los factores y las tendencias relevantes del ambiente.
Promocionar y gestionar unidades productivas.



Planear lo pertinente para situaciones inmediatas y a largo plazo.

Establecer objetivos de ventas específicos y desarrollar estrategias y procedimientos para alcanzarlos. Transmitir objetivos, estrategias y procedimientos a los representantes de ventas.

Organizar el equipo de ventas de manera que alcance los objetivos propuestos.

Dividir las tareas de ventas y las actividades de apoyo en partes operacionales (labores).
Crear descripciones de la labor específica para estas tareas y actividades.
Reclutar y seleccionar al personal apropiado para estos trabajos.

Supervisar las operaciones del equipo de ventas dirigidas a mejorar su desempeño.

Establecer las directrices y pautas necesarias.
Brindar las condiciones de motivación (incentivos) para alcanzar un alto desempeño en ventas.
Capacitar e instruir a los integrantes del equipo para lograr un mejor desempeño en el área.
Garantizar el alcance de niveles aceptables de conducta y comportamiento ético en ventas.

Evaluar el desempeño en ventas.

Crear o administrar estándares y sistemas para medir el desempeño.
Investigar y evaluar las tendencias y condiciones del mercado específico.
Recopilar y analizar la información de desempeño para confrontarla con los estándares.
Tomar las acciones correctivas indicadas.

Duración y Contenido de todo el Curso

Totalmente a distancia por internet y Ud. mismo elige su horario para estudiar

- **Tiempos de estudios totalmente flexibles:** contarás con 12 meses para realizarlo. Puedes hacerlo incluso en menor tiempo, dependiendo de tus conocimientos previos y tiempos disponibles. No hay horarios ni días específicos para la realización de las Actividades Obligatorias correspondientes o Exámenes finales.
- **Nos adaptamos a sus conocimientos:** Para nuestros alumnos que cuentan con conocimientos previos en determinadas áreas, podrán realizar cada una de las formaciones integrantes en 45 días, que es la mitad del tiempo sugerido.
- **Libre elección de horarios** para la realización de exámenes y actividades obligatorias a través de nuestro **Campus Virtual**. Total libertad de elegir el momento para el envío de actividades, para realizar consultas con su tutor o para participar en foros de discusión.
- **Duración:** 12 meses. Equivale a 300 (trescientas) horas académicas.

¡Estudia por menos!
«Estudia Gratis»
¡Gana Dinero!

CreActívate
Integrando ideas, fomentando empresa

Nuestra Metodología de Estudios



El proceso de Registro y de Estudios es muy sencillo:

Realizo mi Registro en el [Formulario de Inscripción](#) y selecciono el medio de pago más conveniente.

Recibo mis datos de acceso de usuario y contraseña para ingresar al Campus Virtual.

Envié mis consultas y actividades y exámenes a través del Campus Virtual.

Obtengo orientación y asistencia personalizada por medio del tutor, del Campus Virtual y por Facebook.

Al finalizar el proceso académico, y **habiendo abonado el costo del derecho de examen final, la emisión de los certificados del Instituto y de la institución superior correspondientes y el envío postal**, le enviaremos las certificaciones correspondientes conforme a las fechas indicadas en la **Guía**.

Para Tú Consideración General

- **En nuestro sistema de aprendizaje no existen aulas ni horarios inflexibles:** Con nuestra metodología nuestros alumnos pueden estudiar desde la comodidad de su casa, en su tiempo, sin sacrificar su vida cotidiana, y más importante aún, su vida familiar.
- **Asignación de tutor Personalizado:** Nuestro material de estudio es exclusivo y constantemente actualizado por nuestros especialistas.
- **Acceso al material de estudio las 24 horas los 7 días de la semana.**
- Nuestro moderno Campus Virtual es compatible con todos los sistemas operativos y navegadores.
- **No exigimos un horario específico de conexión para impartir una tutoría,** ya que sólo logran complicar los tiempos de nuestros alumnos.
- Adicional a su curso de especialización, nuestros alumnos son capacitados con programas educativos (tutor personalizado) diseñados **para optimizar las búsquedas de empleo.** Este curso abarca desde el autoconocimiento del alumno, hasta el diseño de poderosas herramientas que lo diferenciarán del resto de los postulantes.

Con Certificaciones Universitarias y Reconocimiento Internacional

Al finalizar todas las instancias académicas, abonando los costos del derecho a Examen Final, emisión de todos los certificados correspondientes y del envío postal, recibirás por **DHL** en Tú domicilio la Certificación exclusiva del **Instituto Tecnológico Superior Serra** como **“Experto en Desarrollo y Gestión de Ventas”** y las certificaciones individuales de Instituto CBTECH por cada curso que lo conforma.

El **envío digital** de los certificados de ICBtech e ITSS no tiene costo alguno. El envío físico postal tiene un costo que se abona al finalizar.

Aquí puede observar el **diseño actual** de la certificación:

Diseño de cada Certificado de los Cursos para Ti (Ejemplo)



Experto en
Gestión de
Ventas

Cursos Online Incluidos

Técnico en Ventas
Introducción a PNL
Comunicación, Liderazgo y
Resolución de Conflictos
Lenguaje Corporal

CreActívate

Integrando ideas, fomentando empresa

¡Toma Acción!

ADQUIERE TU CUPO Y GANA!

Clic Aquí Para AFILIARTE A VIPPlus!!!