



PRESENCIAL **ONLINE**

# FULL SELLER

DIPLOMA EJECUTIVO EN:  
**TECNICAS  
AVANZADAS DE  
VENTAS Y  
NEGOCIACION**

- 📍 Bv. Isabel la Católica 866  
X5001APT | Córdoba | Argentina
- ✉ [asesoramiento@escueladeejecutivos.org](mailto:asesoramiento@escueladeejecutivos.org)
- 📞 +54 9 - 351 4725967
- 📞 +54 9 - 351 2671200



# PRESENCIAL**ONLINE**

---

**QUE EL CONOCIMIENTO  
TE ENCUENTRE DONDE ESTÉS.**



# PRESENCIAL **ONLINE**

DIPLOMA EJECUTIVO EN TÉCNICAS AVANZADAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN

## CONTENIDO:



La Venta  
Profesional



Neuroventas  
y PNL



Manejo de Objeciones  
y Cierre de Ventas



Gestión de  
Cobranzas y  
Análisis de  
Riesgo crediticio



Negociación  
Colaborativa

## OBJETIVOS DE APRENDIZAJE:

- ▶ DOMINAR el proceso de la venta.
- ▶ AMPLIAR, MEJORAR Y CONSOLIDAR OPCIONES.
- ▶ ANALIZAR EL RIESGO Y ASEGURAR LOS FLUJOS DE INGRESOS.
- ▶ Programación NEUROLINGÜÍSTICA Aplicada.
- ▶ INFLUIR EN LAS MANERAS DE PENSAR Y ACTUAR.
- ▶ CONSOLIDAR UN MERCADO Y LAS RELACIONES con los clientes.
- ▶ Dominar TÉCNICAS EFECTIVAS DE NEGOCIACIÓN.
- ▶ Aprender a evaluar el riesgo crediticio y a GESTIONAR LA COBRANZA.
- ▶ Dominar y aplicar TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN PARA INFLUIR en los modelos de pensamiento.
- ▶ Diseñar y ejecutar un PLAN DE VENTAS.



# PROGRAMA

## MÓDULO 1 | LA VENTA PROFESIONAL

### PARTE 1 DIFERENCIAS ENTRE "VENDEDOR" Y "EJECUTIVO COMERCIAL"

- Mitos y verdades sobre la venta profesional.
- Entender la venta profesional.
- Principales habilidades para desarrollar.
- Las tres etapas del proceso de venta.

### PARTE 2 LAS ETAPAS DEL PROCESO DE VENTA PROFESIONAL

- La preparación.
- La entrevista.
- El seguimiento.
- El plan de ventas.

### PARTE 3 LA PREPARACIÓN Y LA ENTREVISTA

- Análisis de mercado y segmentación.
- Análisis de la competencia.
- Estilos de apertura.
- Las objeciones ¿son buenas o malas?.

### PARTE 4 PLAN DE VENTAS

- Proceso de planificación.
- Componentes de un plan de ventas.
- Presupuestación .
- Autocontrol y mejora del desempeño.

## MÓDULO 2 | NEUROVENTAS Y PNL

### PARTE 1

#### EL CEREBRO Y LA MENTE AL MOMENTO DE LA COMPRA

- Estructura y fisiología básica del cerebro humano.
- La mente ascendente y la mente descendente.
- El rol de las emociones.
- Cómo influir en las emociones durante el proceso de venta.

### PARTE 2

#### LA VENTA CON PNL

- La lingüística aplicada a las técnicas de venta avanzadas.
- El diseño de conversaciones.
- Los actos del lenguaje.
- Elementos para el diseño emocional.

### PARTE 3

#### MODELOS DE PENSAMIENTO

- Modelos de Lingüística para obtener resultados.
- El contacto con el cliente.
- La relación con el cliente.
- Programas y metaprogramas

### PARTE 4

#### TÉCNICAS APLICADAS

- Empatía, acompasamiento
- Sistemas representacionales.
- Anclaje.
- Cierre de ventas y solución de problemas.



# PROGRAMA

## MÓDULO 3 | MANEJO DE OBJECIONES Y CIERRE DE VENTAS

### PARTE 1

#### COMO CONSTRUIR UN ARGUMENTO DE VENTA

- Qué es un "argumento" y cuáles deberían ser sus componentes.
- Vocabulario y lenguaje.
- Características y beneficios.
- Oportunidad.

### PARTE 2

#### LAS OBJECIONES Y LAS EXCUSAS

- Qué es una "objeción".
- Qué es una "excusa".
- Qué hacer frente a una objeción.
- Cómo reconocer una objeción de una excusa.

### PARTE 3

#### COMO ELABORAR PROMESAS

- Qué es una promesa.
- Qué elementos intervienen en una promesa.
- Claves a tener en cuenta al elaborar una promesa.
- Cómo proceder frente al incumplimiento.

### PARTE 4

#### TECNICAS DE CIERRE

- Técnicas para el enfoque y cierre.
- Qué es un acuerdo. Cuáles son los elementos que el vendedor profesional debe asegurar.
- El instante posterior al cierre.
- La visita de cortesía. La experiencia posterior al uso.

## MÓDULO 4 | GESTION DE COBRANZAS Y ANALISIS DE RIESGO CREDITICIO

### PARTE 1

#### VENTAS Y COBRANZAS

- Calidad de la venta y su impacto en la calidad de la cobranza.
- Búsqueda y análisis de referencias comerciales.
- Análisis de los tipos de clientes.
- Análisis de los tipos de situaciones.

### PARTE 2

#### EL PROCESO DE COBRANZA

- Gestión de cobranzas.
- Procesos y técnicas.
- Procesos automáticos.
- Procesos personalizados.

### PARTE 3

#### TECNICAS APLICADAS

- Mora. Tipos de mora.
- Índices y análisis.
- Etapas y técnicas para cada caso.
- Perfil del área de cobranzas en la empresa.

### PARTE 4

#### RIESGO CREDITICIO

- Crédito. Capacidad de crédito.
- Análisis de conducta y avales.
- Políticas de crédito y su otorgamiento.
- Análisis del riesgo.

## **PARTE 1** LA NEGOCIACIÓN

- El proceso de negociación.
- Modelos de negociación.
- Evolución de los modelos de negociación.
- Negociación colaborativa.

## **PARTE 2** EL NEGOCIADOR

- Autodiagnóstico.
- Análisis situacional.
- Cómo definir la estrategia.
- Cómo definir el estilo.

## **PARTE 3** EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN EN LA PRACTICA

- Estilos de negociador.
- Posiciones e intereses.
- Etapas del proceso de negociación.
- Errores típicos que el negociador no debería cometer.

## **PARTE 4** HERRAMIENTAS

- Escucha activa como herramienta fundamental.
- Cómo manejar eficazmente las opciones.
- Definir acuerdos posibles.
- Cómo generar alternativas efectivas.
- Cómo definir un acuerdo duradero.

**EL AULA DE CLASES  
ALLI DONDE EL  
ALUMNO SE ENCUENTRE.**



## ESCUELA DE EJECUTIVOS

PRESENCIAL ONLINE

### ► FECHAS DE EXÁMENES FINALES A ELECCIÓN

Dentro del plazo de 60 días a contar desde la finalización del módulo respectivo. Se proveen guías de preparación de exámenes. Existe sistema de recupero para fechas vencidas y para el caso de no alcanzar el desempeño requerido.

### ► GRABACIONES DE CLASE

Grabaciones de todas las clases en tiempo real, que, si bien no reemplazan la exigencia de asistencia, permiten recuperar contenidos. Se publican en el escritorio del alumno.

### ► SISTEMA DE SOPORTE ACADÉMICO

La totalidad de los materiales requeridos son provistos en forma física por la Escuela al inicio de cada módulo. No existe costo extra alguno para el alumno. El cursado no requiere bibliografía complementaria. A cada alumno se le provee una clave de acceso al Sistema de Alumnos en el que encontrará la totalidad del material.

### ► CERTIFICADOS Y DIPLOMAS

El Diploma y el Certificado Analítico se obtienen en el mismo instante en que se rinde el examen final (online y múltiple opción).