



• **DIPLOMADO**

Estrategias Avanzadas en Ventas y Negociación con Apoyo de la IA



**80
HORAS**



**HYFLEX
PRESENCIAL
Y VIRTUAL
EN VIVO**



**FACILIDADES
DE PAGO**



DESCRIPCIÓN

El diplomado en **Estrategias Avanzadas en Ventas y Negociación con Apoyo de la IA** es un programa de 104 horas dirigido a profesionales de ventas, líderes comerciales y empresarios. Busca perfeccionar habilidades en gestión de ventas y técnicas de negociación efectiva, combinando planificación y tácticas orientadas a resultados.

DIRIGIDO A

El diplomado en **Estrategias Avanzadas en Ventas y Negociación con Apoyo de la IA** está diseñado para capacitar a profesionales en el uso de herramientas avanzadas de IA para transformar la gestión financiera en el entorno empresarial combinando conocimientos técnicos y estratégicos.

¡INVIERTE EN TU DESARROLLO CON UCEM!

Los módulos del diplomado son impartidos por especialistas nacionales e internacionales con amplia trayectoria profesional

Ofrecemos facilidades de pago sin intereses para que tu educación sea accesible

OBJETIVOS

Desarrollar Habilidades Avanzadas en Ventas y Negociación:

Incorporando herramientas de Inteligencia Artificial para optimizar la toma de decisiones, la segmentación de clientes y el análisis de tendencias de mercado.

Capacitar a los Participantes en la Creación y Personalización de Propuestas de Valor:

Utilizando IA para analizar las necesidades específicas de los clientes y diseñar soluciones estratégicas que aumenten las probabilidades de éxito.

Formar en Técnicas Avanzadas de Negociación:

Con énfasis en la integración de IA para simular escenarios y ajustar tácticas de acuerdo con los comportamientos y reacciones de las partes involucradas.

Entrenar a los Participantes en la Gestión Estratégica de Relaciones con Clientes:

Utilizando herramientas de IA para mejorar la fidelización, la comunicación y la personalización de las experiencias del cliente.

Optimizar el Rendimiento de los Equipos de Ventas, Mediante el uso de IA para Evaluar:

El desempeño individual y colectivo, identificar áreas de mejora y aplicar estrategias de motivación y formación continuas.

Incorporar la Inteligencia Artificial en la Medición y Evaluación del Desempeño Comercial:

Proporcionando a los participantes las herramientas necesarias para realizar seguimientos y ajustes dinámicos en tiempo real, en base a datos y métricas generadas por IA.

BENEFICIOS PROFESIONALES

● **Mejora en las Habilidades de Ventas y Negociación**

Adquirirás estrategias avanzadas de ventas y negociación, desarrollando habilidades para abordar situaciones complejas y alcanzar acuerdos más efectivos y rentables.

● **Aplicación de Inteligencia Artificial en el Proceso Comercial:**

Dominarás el uso de herramientas de IA que optimizan la segmentación de clientes y mejorar los resultados .

● **Desarrollo de Propuestas de Valor Competitivas:**

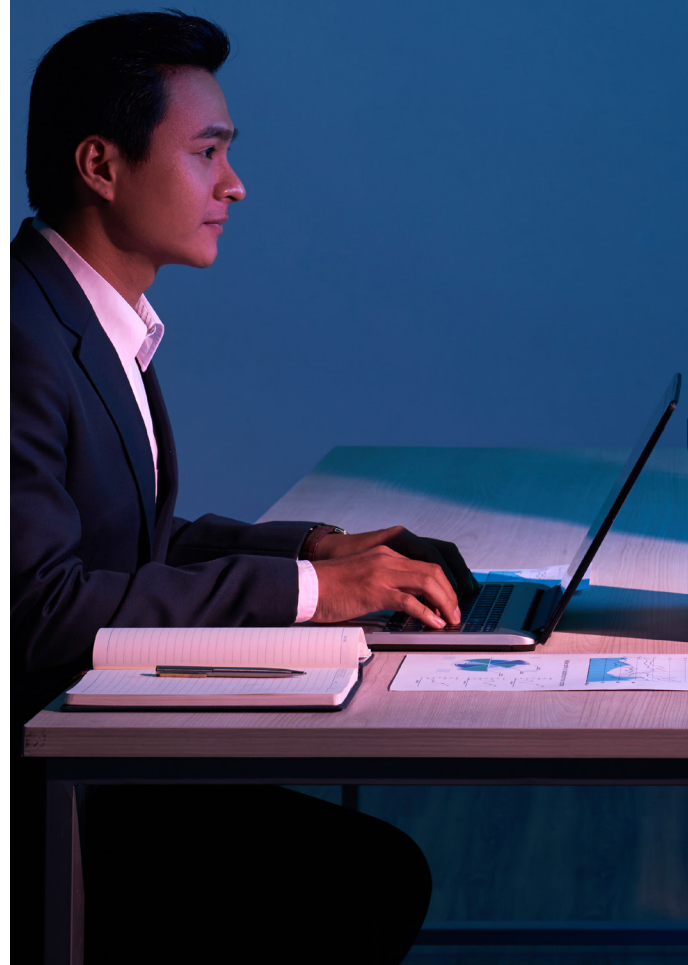
Serás capaz de crear propuestas de valor altamente personalizadas y alineadas con las necesidades específicas de los clientes.

● **Optimización de la Gestión de Relaciones con Clientes:**

Mejorarás la fidelización de clientes mediante el uso de IA para personalizar la comunicación y las ofertas.

● **Incremento en la Eficiencia del Equipo de Venta:**

Adquirirás las herramientas necesarias para liderar equipos de ventas más eficientes y productivos.



PLAN DE ESTUDIOS

NO.	MÓDULOS
1.	Estrategias Avanzadas en Ventas
2.	Desarrollo de Propuestas de Valor Competitivas
3.	Técnicas Avanzadas de Negociación
4.	Gestión Estratégica con Clientes y Equipos de Ventas

TEMARIO

○ Estrategias Avanzadas en Ventas

- Introducción a las Estrategias de Ventas
 - 1. Definición y tipos de estrategias
 - 2. Tendencias actuales en ventas
 - 3. Uso de IA en Ventas: Herramientas de IA para la segmentación avanzada de clientes y predicción de tendencias de compra.
- Análisis de Mercado con IA
 - 1. Herramientas de análisis (SWOT, PESTEL)
 - 2. Análisis Predictivo: Uso de IA para analizar el comportamiento de los consumidores y la competencia, predecir oportunidades y ajustar estrategias.
- Segmentación de Clientes con IA
 - 1. Métodos de segmentación
 - 2. Creación de Perfiles de Clientes con IA: Uso de datos para crear perfiles detallados y estrategias personalizadas.
- Técnicas de Cierre Avanzadas
 - 1. Psicología del cierre
 - 2. Estrategias de cierre efectivas
 - 3. Optimización de Técnicas de Cierre con IA: Implementación de IA para personalizar interacciones y optimizar la tasa de cierre.
- Medición y Evaluación de Resultados con IA
 - 1. KPIs en ventas.



Desarrollo de Propuestas de Valor Competitivas

- Concepto de Propuesta de Valor
 1. Elementos clave de una propuesta.
 2. Diferencia entre propuesta de valor y oferta.
 3. Generación de Propuestas Personalizadas con IA: Uso de IA para personalizar propuestas de valor según datos de clientes.
- Investigación de Mercado con IA
 1. Comprensión de necesidades del cliente.
 2. Herramientas de IA para Investigación: Plataformas que utilizan IA para analizar tendencias de mercado y la competencia en tiempo real.
- Diseño de Propuestas de Valor con IA
 1. Métodos para crear propuestas efectivas.
 2. Optimización de Propuestas con IA: Ajuste dinámico de propuestas basadas en la retroalimentación y cambios en el mercado.
- Presentación de Propuestas
 1. Técnicas de presentación persuasiva.
 2. Herramientas visuales para el soporte.

Técnicas Avanzadas de Negociación

- Fundamentos de la Negociación
 1. Principios de la negociación efectiva.
 2. Estilos de negociación.
- Preparación para la Negociación con IA
 1. Establecimiento de objetivos.
 2. Uso de IA en la Preparación: Utilización de IA para analizar datos históricos y simular diferentes escenarios de negociación.
- Técnicas de Negociación Avanzadas
 1. Negociación basada en intereses.
 2. Uso de tácticas psicológicas.
 3. IA para la Negociación: Análisis de respuestas y adaptación de tácticas basadas en el comportamiento de la otra parte.
- Cierre y Manejo de Conflictos con IA
 1. Estrategias para cerrar acuerdos.
 2. Resolución de Conflictos con IA: Herramientas para predecir y gestionar conflictos durante las negociaciones.

Gestión Estratégica con Clientes y Equipos de Ventas

- Fundamentos de la Gestión de Clientes con IA
 - 1. CRM y su importancia.
 - 2. Automatización de CRM con IA: Uso de IA para mejorar la segmentación y personalización en las interacciones con clientes.
- Estrategias de Fidelización con IA
 - 1. Métodos para aumentar la lealtad del cliente.
 - 2. IA para Programas de Fidelización: Análisis de datos para predecir el comportamiento del cliente y personalizar las ofertas.
- Liderazgo en Equipos de Ventas con IA
 - 1. Estilos de liderazgo efectivo.
 - 2. Gestión del Desempeño con IA: Uso de IA para analizar el rendimiento de los equipos y mejorar la motivación.
- Comunicación Efectiva con IA
 - 1. Técnicas de comunicación interpersonal.
 - 2. Herramientas de IA para la Comunicación: Implementación de chatbots y asistentes virtuales para mejorar la atención al cliente y la comunicación interna.
- Evaluación del Desempeño de Ventas con IA
 - 1. Establecimiento de metas y objetivos.
 - 2. Herramientas de IA para la Evaluación de Ventas: Uso de plataformas de IA para analizar los resultados y hacer ajustes estratégicos en tiempo real.





¡TODO PARA QUE LO LOGRÉS!



¡RESERVA TU CUPO!



5859-0042



De Walmart Guanacaste 2 cuadras al oeste
1 cuadra al norte, contiguo a INVUR.
Managua, Nicaragua.

www.ucem.edu.ni