



• **DIPLOMADO**

# Ventas de Alto Impacto Apoyadas por IA



**104 HORAS**



**HYFLEX PRESENCIAL Y VIRTUAL EN VIVO**



**FACILIDADES DE PAGO**



## DESCRIPCIÓN

El diplomado en **Ventas de Alto Impacto Apoyadas por IA** es un programa especializado de 104 horas dirigido a vendedores, ejecutivos de ventas y líderes comerciales. Su objetivo es potenciar habilidades en ventas, negociación y cierre de tratos, con un enfoque en la creación de valor, la relación con clientes y el uso de herramientas digitales para maximizar resultados.

## DIRIGIDO A

El diplomado en **Ventas de Alto Impacto Apoyadas por 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 UCÉM!**

**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 de Liderazgo que Permitan Motivar y Guiar a los Equipos de Ventas:**

Hacia el logro de objetivos comerciales, en un entorno globalizado y dinámico, apoyado por la Inteligencia Artificial para optimizar el rendimiento y la productividad.

### **Capacitar a los Participantes en Habilidades de Negociación Efectiva Utilizando IA:**

Para generar escenarios personalizados que mejoren las estrategias de negociación, garantizando ventas de alto impacto.

### **Enseñar a Establecer Relaciones Sólidas y Duraderas con los Clientes:**

Aprovechando las capacidades de la IA generativa para identificar sus necesidades de forma más precisa y ofrecer soluciones personalizadas que fomenten la lealtad y satisfacción.

### **Mejorar el Proceso de Toma de Decisiones Estratégicas:**

Mediante el uso de herramientas de Inteligencia Comercial e IA, lo que aumentará la rentabilidad, la eficiencia y la ventaja competitiva en un mercado altamente competitivo.



# BENEFICIOS PROFESIONALES

## ● **Habilidades Avanzadas en Ventas y Negociación:**

Capacitación para cerrar ventas de alto valor y negociar con éxito en diferentes contextos.

## ● **Dominio de Técnicas de Cierre de Ventas:**

Conocimiento práctico para manejar objeciones y cerrar tratos difíciles.

## ● **Implementación de Procesos**

Comerciales Eficientes:

Herramientas para optimizar cada etapa del ciclo de ventas.

## ● **Relación Efectiva con los Clientes:**

Estrategias para fidelizar y retener clientes de alto valor.

## ● **Networking Profesional:**

Oportunidades para conectarse con otros vendedores y líderes comerciales.



## PLAN DE ESTUDIOS

NO.	MÓDULOS	HORAS
1.	Coaching Aplicado a las Ventas	16
2.	Negociaciones Efectivas en un Mundo Globalizado	16
3.	Técnicas de Cierre Exitoso de Ventas de Alto Impacto	24
4.	Inteligencia Comercial	24
5.	Estructura de Costo y Definición de Precios óptimos	24

**TOTAL**

**104**

# TEMARIO

## Coaching Aplicado a las Ventas

- Habilidades de liderazgo para aprender a liderar y motivar a un equipo de ventas.
- Explorar técnicas de coaching para el desarrollo individual y grupal del equipo de ventas.
- Uso de IA Generativa.  
Desarrollo de planes de coaching adaptativos.

## Negociaciones Efectivas en un Mundo Globalizado

- Principios de negociación.
- Tácticas de negociación.
- Manejo de situaciones conflictivas.
- Estrategias para llegar a acuerdos beneficiosos para ambas partes.

## Técnicas de Cierre exitoso de Ventas de Alto Impacto

- Técnicas de cierre de ventas.
- Gestión de objeciones.
- Estrategias Innovadoras de Pricing.
- Creación de propuestas de valor.
- Servicio al cliente y seguimiento postventa.
- Creación de propuestas de valor con IA Generativa.
- Simulaciones de cierre de ventas.
- Optimización de precios con IA.

## Inteligencia Comercial

- Aplicación de herramientas gerenciales.
- Canales de ventas óptimos para promocionar, atender y ejecutar la acción de cierre de ventas.
- Análisis de la competencia, aplicando las 4 Ps.
- Análisis de sensibilidad que permita el estudio de los diferentes escenarios a fin de seleccionar el óptimo en pro de sus Ventas de Alto Impacto.
- Preparación de reporte gerencial.
- Análisis de la competencia con IA Generativa.
- Optimización de canales de ventas con IA.
- Generación de escenarios comerciales con IA.

## Estructura de Costo y Definición de Precios óptimos

- Lean Selling y Eficiencia en Ventas.
- Estrategias Innovadoras de Pricing.
- Optimización de la Gestión de Ingresos.
- Elaboración de informe gerencial.
- Optimización de la estructura de costos con IA Generativa.
- Modelos de precios dinámicos con IA.





**.dream** by 

**ÉXITO Y TECNOLOGÍA A UN SOLO CLICK**



**AUTORIZADO POR**



**ACREDITADA POR**



**¡RESERVA TU CUPO!**



**5859-0042**



[ucem.edu.ni](http://ucem.edu.ni)

Km. 4.5 Carretera Panamericana Sur.  
De los semáforos del Guanacaste 2 cuadras al  
oeste, 1 cuadra al norte, contiguo a INVUR  
Managua, Nicaragua.