



• **DIPLOMADO**

Estrategias Avanzadas en Ventas y Negociación con Apoyo de la IA



104 HORAS



HYFLEX PRESENCIAL Y VIRTUAL EN VIVO



FACILIDADES DE PAGO



DESCRIPCIÓN

El diplomado en **Estrategias Avanzadas en Ventas y Negociación** 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 estratégica y tácticas orientadas a resultados.

DIRIGIDO A

El diplomado en **Estrategias Avanzadas en Ventas y Negociación** 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	HORAS
1.	Estrategias Avanzadas en Ventas	32
2.	Desarrollo de Propuestas de Valor Competitivas	16
3.	Técnicas Avanzadas de Negociación	24
4.	Gestión Estratégica con Clientes y Equipos de Ventas	32

TOTAL

104

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 negociaciónPreparación 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.





.dream by 

ÉXITO Y TECNOLOGÍA A UN SOLO CLICK



AUTORIZADO POR



ACREDITADA POR



¡RESERVA TU CUPO!



5859-0042



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.