



• **DIPLOMADO**

Ventas de Alto Impacto Apoyadas por IA



**80
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 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 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

1.

Coaching Aplicado a las Ventas

2.

Negociaciones Efectivas
en un Mundo Globalizado

3.

Técnicas de Cierre Exitoso
de Ventas de Alto Impacto

4.

Inteligencia Comercial

5.

Estructura de Costo y
Definición de Precios óptimos

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.





¡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