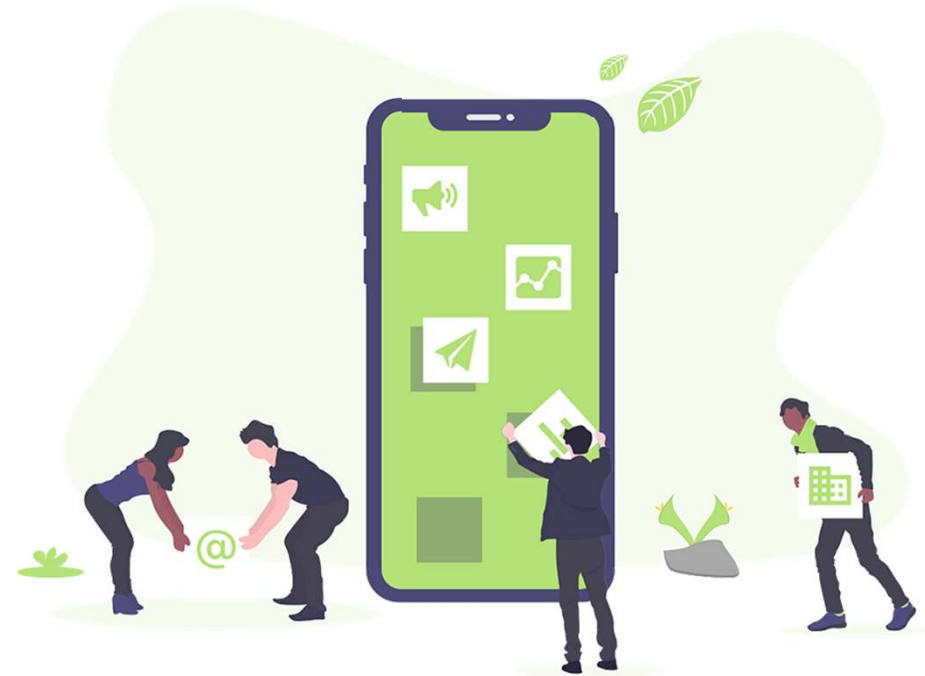


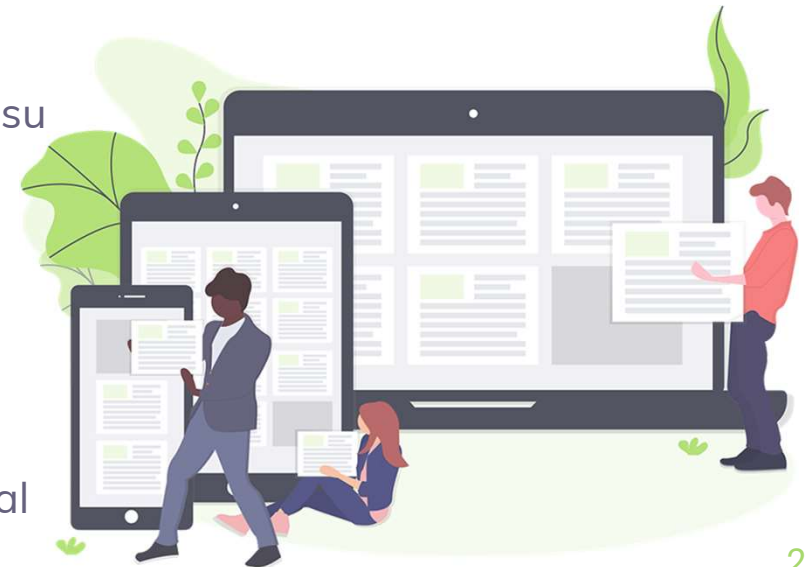
Programa Ejecutivo

Equipos virtuales de ventas: éxito sin fronteras



A quién está dirigido

- Aquellos que realizan ventas de manera remota y necesitan habilidades específicas para comunicarse y cerrar negocios sin reuniones cara a cara.
- Supervisores y líderes de equipos que necesitan entender cómo gestionar, motivar y apoyar a sus equipos virtuales de ventas, así como monitorear su rendimiento de manera efectiva.
- Personal que se une a la organización y necesita adaptarse rápidamente a las prácticas y herramientas de ventas virtuales de la empresa.
- Aquellos que ya tienen experiencia en ventas tradicionales y desean adaptarse al entorno virtual



Modalidad

- On line sincrónico. Las clases quedan grabadas
- Los materiales teóricos y prácticos estarán a disposición en el aula virtual del campus UMSA

Frecuencia

- Semanal
- Los martes de 18 a 21 hs.



Fecha de inicio:

- 17 de septiembre de 2024

Duración:

- 18 hs. en 6 clases semanales

Fecha de finalización:

- 22 de octubre de 2024

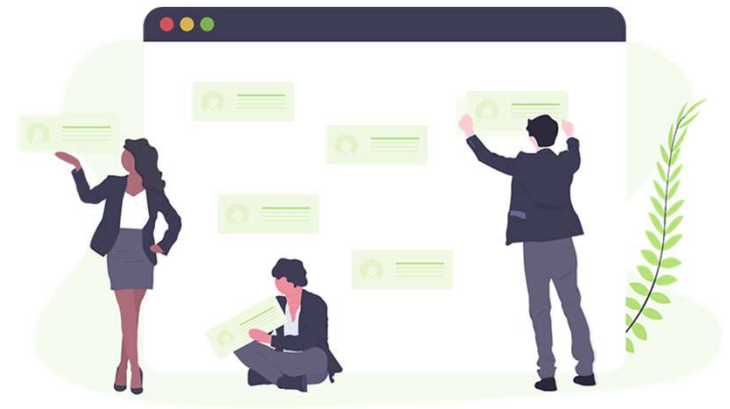
Certificado:

- Se otorgará Certificado UMSA a aquellos participantes que cumplan con el 70% de asistencia



Objetivo del programa

- Proporcionar a los participantes conocimientos profundos y prácticos sobre la gestión y operación de equipos de ventas virtuales, incorporando técnicas de neurociencias para mejorar el rendimiento y la efectividad de las ventas



Contenidos

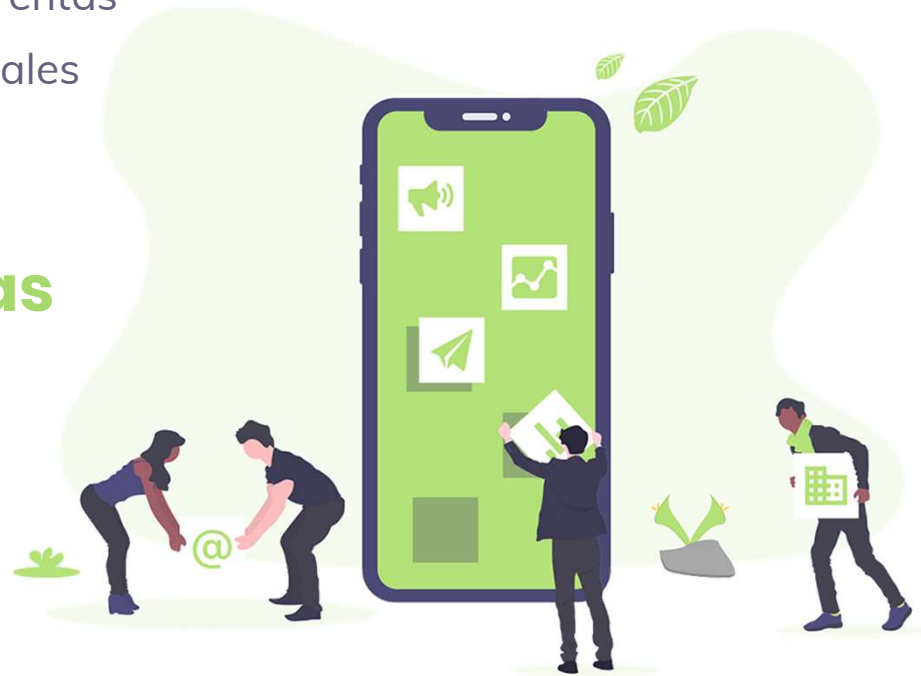


Módulo 1: Introducción a los equipos virtuales de ventas

- Introducción a los Equipos Virtuales de Ventas
- Ventajas y Desafíos de los Equipos Virtuales

Módulo 2: Herramientas y tecnologías

- Herramientas de Comunicación
- Plataformas de Gestión de Proyectos
- CRM y Herramientas de Automatización de Ventas

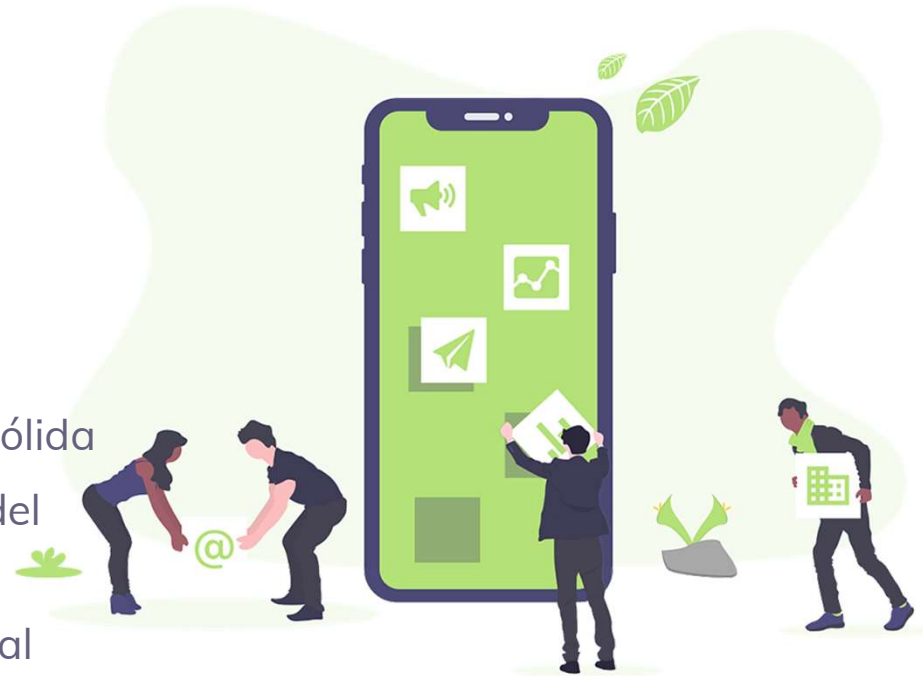


Módulo 3: **Comunicación efectiva**

- Técnicas de Comunicación Efectiva
- Manejo de Reuniones Virtuales
- Feedback Constructivo y Motivación

Módulo 4: **Cultura y cohesión en los equipos virtuales**

- Construcción de una cultura de equipo sólida
- Actividades para fomentar la cohesión del equipo
- Manejo de conflictos en un entorno virtual



Módulo 5: Neuroventas y psicología

- Introducción a las Neuroventas
- Importancia de las Neuroventas en el Proceso de Ventas
- Psicología del Consumidor

Módulo 6: Aplicación de las neuroventas en equipos virtuales

- Uso de lenguaje persuasivo y emocional en las comunicaciones digitales
- Casos de Éxito y Ejemplos Prácticos



Directora del programa



Liliana Martínez Albiaque

- Lic. en Psicología, UP. Lic. en Educación Permanente con orientación en Capacitación y Desarrollo. Postgrado en Dirección Estratégica y Programa de Desarrollo Directivo. Entrenadora certificada en Dialogue Work & Performance Work, DOOR. Consultora y asesora en Dirección Comercial y Desarrollo de Recursos Humanos en varias empresas. Profesora universitaria y para pymes en diversas instituciones. Anteriormente Directora Comercial del Holding TCW & Phoenix Group, Gerente de Relaciones Bancarias y Cuentas Personales de American Express, Gerente de Socios y Gerente de Capacitación y Desarrollo de Argencard/MasterCard.