

DIPLOMADO EN VENTAS ESTRATÉGICAS

MÓDULO 1

- Descubre tu propuesta de valor.
- Beneficios prácticos y emocionales.
- Cómo convertir características en soluciones

MÓDULO 3

- Historia de tu empresa como cuento épico.
- Estructura del storytelling efectivo.
- Objeciones y cómo convertirlas en oportunidades.

MÓDULO 5

- Branding como herramienta de ventas.
- Posicionamiento competitivo y estrategias comerciales.
- Indicadores de desempeño en ventas.
- Estrategias comerciales.

MÓDULO 2

- Autenticidad y coherencia en el discurso.
- Comunicación emocional y lenguaje corporal.
- Servicio excepcional que vende solo.

MÓDULO 4

- Avatar del cliente ideal.
- Secretos de la mente humana y gatillos de compra.
- Discurso persuasivo y efectivo.
- Dominio de la concisión y claridad al presentar.

