

1<sup>ER</sup> PERIODO

# DIPLO 2022 mados

Diplomado en:

## Gestión Estratégica de las Ventas

Clave: 9151 | Modalidad: Online

**Inscripciones:** del 10 de enero al 4 de marzo de 2022.

**Impartición:** del 25 de marzo al 23 de julio de 2022.

**Inscríbete en:** [cursos.uaa.mx](https://cursos.uaa.mx) ▶ **Diplomados**

# Gestión Estratégica de las Ventas

Coordinación Académica: Mtra. Graciela Salazar Cervantes

## Presentación

---

El **Diplomado en Gestión Estratégica de las Ventas** se diseñó con el fin de actualizar y desarrollar conocimientos, habilidades, actitudes y valores necesarios para que tanto los vendedores como los directores de venta, mejoren su desempeño y sean capaces de reorganizar las actividades inherentes a la venta con el fin de contribuir de manera efectiva para incrementar la competitividad de la empresa.

## ¿A quién va dirigido?

El Diplomado en Gestión Estratégica de las Ventas está dirigido a egresados del área de mercadotecnia, así como a profesionistas y población en general que requieran prepararse en el campo de las ventas y participen de una formación actualizada que contribuya a su crecimiento personal y profesional.

## ¿Por qué elegir nuestro Diplomado?

En la actualidad, contar con equipos de venta profesionales es una necesidad esencial para las empresas, especialmente en entornos altamente competitivos y dinámicos, así mismo, hoy en día fomentar la satisfacción y la lealtad del consumidor es determinante para la supervivencia de la organización.

Este Diplomado te ofrece:

- Conocimientos para el ejercicio de las ventas con visión estratégica, actualizada y de vanguardia.
- Visión integral de los desafíos para la gestión de marketing y ventas.
- Conocimiento para la evaluación de resultados de las estrategias de venta aplicadas.

## Módulos Académicos

**Duración: 130 horas.**

**Horario: viernes de 17:00 a 21:00 horas y sábados de 8:00 a 14:00 horas.**

**Módulo 1:** Planeación de las actividades de venta.

**Módulo 2:** Proceso de la venta efectiva, negociación y cierre.

**Módulo 3:** Organización de las actividades de venta.

**Módulo 4:** Dirección, motivación y liderazgo de la fuerza de ventas.

**Módulo 5:** Control de las actividades de venta.

**Módulo 6:** Ética profesional.

# Perfil de Egreso

Al término del Diplomado:

- Desarrollarás habilidades y técnicas aplicables en la dirección de ventas.
- Gestionarás eficientemente cuentas clave e implementación de sistemas de CRM.
- Conocerás y aplicarás las herramientas más actuales para operar las acciones de promoción de venta de manera eficiente y exitosa.
- Aplicarás estrategias para la administración de tiempos, rutas, organización de territorios y gestión de trabajo de equipos de venta.
- Reflexionarás sobre el compromiso ético profesional en el ejercicio de las ventas.

# Docentes Invitados

Algunos de nuestros docentes invitados:

## Raúl Martín Tostado Jiménez

Lic. en Mercadotecnia por la Universidad Autónoma de Aguascalientes. Actualmente es director de Promotoría en empresa financiera global de origen sueco. Como parte de sus más recientes logros, destaca la distinción como Campeón Nacional 2019 de Gerente de Desarrollo GNP y tricampeón Regional de la zona Bajío Occidente 2018, 2019 y 2020.

## Esthela Herrera Esparza

Maestra en Mercadotecnia | Doctora en Alta Dirección de Empresas. Actualmente se desarrolla como catedrática en la Universidad Autónoma de Aguascalientes, emprendedora de su propio negocio TAIS COSMETICS y consultora de marketing para PYMES en las áreas de estrategias de ventas, marketing digital, investigación de mercados y capacitación al personal de la fuerza de ventas.

## Rafael Octavio Ramírez Cortes

Director ejecutivo de negocios, experto en la gestión de ventas y marketing, en la gestión de rentabilidad UEN's, así como en la transformación de equipos de ventas, la efectividad de las ventas, en estrategias de desarrollo de canales, desarrollo de habilidades para garantizar la satisfacción de los clientes, en marketing estratégico y táctico, en implementación de KPI de ventas y marketing. De igual forma, sobresalen sus habilidades de comunicación, negociación y planificación.

## Luz del Carmen Campos Arreola

Actualmente es directora de Comercialización de EPIK ONE México. Dentro de las funciones que desempeña, destacan: Desarrollo de la estrategia comercial con retailers y carriers y distribuidores del line up móvil, negociación para abrir nuevos canales de venta, administración y desarrollo de nuevos portafolios de productos de acuerdo con las necesidades de cada canal, análisis de la atención al cliente, KPI's y estrategias para incrementar los niveles de servicio, entre otras.

## Christian Israel García Escobedo

Actualmente se desempeña como catedrático, conferencista, ponente-capacitador y consultor (Training, Coaching, Mentoring) en las áreas de Desarrollo de negocios, Incubadora de empresas, Ventas, Mercadotecnia. Entre las empresas que ha colaborado destacan: Más que Radio, Agrotractores de Ags, Nissan Planta A1, CONAFE, Distribuidora Díaz, Agencia Nissan Torres Corzo Ags, Agencia Ford Country Ags, Extra, Danone, Tennant, entre otras.

# Inversión

## Contado

\$8,500.00

## Diferido

Inscripción de \$4,500.00 y dos mensualidades de \$2,250.00 cada una a cubrir en abril y mayo de 2022.



## Promoción

10% de descuento en pago de contado a las primeras 10 personas en inscribirse.

# ¿Cómo me puedo **inscribir**?

A partir del 10 de enero, ingresa a la página  **cursos.uaa.mx**  y da clic en la opción de **Diplomados**, una vez ahí, presiona el botón **“insíbete aquí”** y sigue las instrucciones.

**Dirección General de Difusión y Vinculación**  
**Departamento de Extensión Académica**

## 📍 **Área de Diplomados**

Edificio Académico - Administrativo, noveno piso, Ciudad Universitaria.

☎ **Teléfono:** 449 910 74 00 extensiones 30319 y 30318.

📞 **Whatsapp:** 449 394 36 35.

✉ **Correo electrónico:** diplomados.ec@edu.uaa.mx  
y teresita.trillo@edu.uaa.mx

🕒 **Horario de atención:** Lunes a viernes de 8:00 a 15:00 horas.



Pregunta por nuestras **promociones**  
y opciones de pago.

 **DIPLOMADOS UAA**

 **EXTENSIONACADEMICAUA**