

# Diplomado: Gestor Comercial

6 meses / 216 horas  
15 alumnos por aula

## Módulo 1

### Vendedor Profesional

El vendedor profesional - principios y valores.

Proceso y técnicas de ventas

Desarrollo de habilidades en ventas

Neuroventas y PNL (Programación Neurolingüística)

Presentaciones de alto impacto

Comunicación y negociación efectiva

Cierre de ventas efectivo

Gestión de cobranza

Coaching para ventas

## Módulo 2

### Vendedor Líder

Marketing Estratégico / Operativo

Organización y Gestión de Ventas

Dirección de Equipos de Venta

Administración de territorios y manejo efectivo del tiempo

Pronóstico de ventas - Fijación de metas y objetivos

Supervisión y Evaluación de equipos de Venta

Gestión de talento (Reclutamiento y Selección)

Liderazgo y motivación

Coaching ejecutivo