

 Universidad de Medellín Ciencia y Libertad	DISEÑO MICROCURRICULAR	Código: FT-EX-FCO-02
		Versión: 02
		Edición: 18/05/2016

1. INFORMACIÓN GENERAL	
Nombre Programa:	EQUIPOS DE VENTA DE ALTO RENDIMIENTO
Tipo de programa:	Curso
Facultad articulada:	Ciencias Económicas y Administrativas
Programa articulado:	Mercadeo
Duración:	24 horas
Público objetivo: Empresarios, vendedores, emprendedores y toda persona que desee desarrollar esta habilidad para lograr resultados 10X.	
Objetivo general: Brindar herramientas para aumentar los resultados comerciales, bajo un estado mental óptimo.	
Objetivos específicos: - Obtener herramientas prácticas de inmediata aplicación y validación para que cada asistente cuente con un proceso de venta estructurado. - Aumentar la eficiencia en la labor comercial para llegar al cierre de la venta hasta un 50% más rápido.	

2. ESTRUCTURA		
MÓDULOS	TEMAS	INTENSIDAD HORARIA
DOMINE EL JUEGO PSICOLÓGICO	Identidad poderosa, adquiere un estado mental necesario para ganar el juego.	4 horas
	10 mandamientos del vendedor profesional.	
	Metas 10X	

ENTENDIENDO LA MENTE DEL CLIENTE	4 perfiles de negociación Clínica de ventas haciendo juego de roles con cada perfil	4 horas
CAJA DE HERRAMIENTAS	Las 3 llaves para cerrar cualquier tipo de venta Llamadas en caliente y llamadas en frío Proceso maestro de la venta: la guía indispensable para cualquier empresa o vendedor.	8 horas
INFLUENCIA CORPORAL	Rapport avanzado para establecer empatía y cerrar ventas. Entendiendo los códigos gestuales de Paul Ekman aplicados a la venta. La corporalidad del vendedor	4 horas
CULTURA ORGANIZACIONAL ENFOCADA EN VENTAS	Cómo crear una cultura enfocada en las ventas Estrategias de crecimiento de ingresos	4 horas
3. METODOLOGÍA		
Se hará 20% entrenamiento técnico y 80% práctico que incluirá juego de roles, clínica de ventas y aplicación de diferentes elementos donde el entrenador hará un feedback inmediato para una mejora efectiva.		