

Diplomado en
**TRIGGERING
SUCCESS:
DISRUPTIVE SALES
TECHNIQUES FOR
BUSINESS**
Versión en Línea

Coordinadores Académicos:
Lic. Karla Prieto y M.A. Jorge Romero



ITam





COORDINADORES ACADÉMICOS:

LIC. KARLA PRIETO

Destacada profesional con más de 20 años de experiencia en negociación estratégica, ventas y liderazgo. Cuenta con una sólida formación académica en mercadotecnia, gerencia de eventos y mercadotecnia digital, y una certificación en ventas de la prestigiosa escuela de negocios Kellogg School Management. Con una trayectoria exitosa en empresas transnacionales en Estados Unidos y México, Karla ha generado estrategias de ventas innovadoras, lanzado nuevas empresas y ayudado a los dueños a aumentar significativamente los ingresos de sus empresas. Ha establecido procesos de capacitación y ventas efectivos, lo que ha permitido a las empresas alcanzar sus objetivos de crecimiento y éxito. Actualmente, Karla es directora de Ventas en VIP Staff, donde aplica su experiencia y conocimientos para impulsar el crecimiento de la empresa y liderar proyectos de ventas estratégicos. Además, es profesora en el ITAM, lo que le permite compartir su conocimiento y experiencia con los estudiantes. Con su enfoque en el emprendimiento, el liderazgo y la generación de estrategias de ventas efectivas, Karla es una figura destacada en el mundo de los negocios y la educación.

M.A. JORGE ROMERO

Estratega comercial con 20 años de experiencia en diseño y ejecución de diversos proyectos de mercadotecnia digital, comunicación integral, vinculación y ventas. Es licenciado en Diseño de la Comunicación Gráfica por la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) Campus Xochimilco, con

Medalla al Mérito Universitario, Maestro en Administración por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) con especialidad en Mercadotecnia. Actualmente es director de Mercadotecnia y Ventas de Desarrollo Ejecutivo del ITAM, en donde también coordina el Diplomado en Mercadotecnia Digital. Fue Coordinador de Medios del Centro de Tecnologías para la Educación del ITAM en donde participó en diversos proyectos digitales para capacitación de empresas como CitiBanamex, Grupo Bimbo, GNP, Mercedes-Benz, Peñoles y PepsiCo. En el mismo Centro condujo y colaboró en el diseño de interfaces de dispositivos multimedia y libros de apoyo para diversas asignaturas como mercadotecnia, contabilidad y finanzas, entre otras, en asociación con Pearson Education para su venta en Latinoamérica. Ha sido catedrático y conferencista de estrategia digital, publicidad y promoción, diseño de la persuasión, diseño de la comunicación, medios interactivos, animación digital y estrategias de ventas, en diversas instituciones como CESSA, ITAM, UNITEC, UIC y UPY. Socio de los Despachos Robles y Asociados y Nami Digital, en donde también colabora como consultor de diversas empresas privadas y públicas, además de la impartición de cursos de capacitación.

Nota: Este diplomado es en la modalidad en línea a través de la herramienta Zoom. Se requiere que el participante cuente con computadora, laptop, tablet, teléfono inteligente o cualquier otro dispositivo que permita reproducir audio y video y una buena conexión a internet.

Las clases serán en tiempo real en los días y horario publicados. Las sesiones no serán grabadas y el participante sólo tendrá acceso a las sesiones del diplomado en el grupo al cual se haya inscrito.

Objetivo

Proveer a los participantes de herramientas avanzadas, estrategias disruptivas y conocimientos tecnológicos que les permitan dominar el arte de la conversión de prospectos, aprovechando las tendencias emergentes en inteligencia artificial, psicología comercial, técnicas de ventas y comercialización personalizadas para el crecimiento empresarial.

MÓDULO I

CONECTANDO DESDE CERO

Objetivo

Transformar el Cold Calling (llamadas en frío) en una herramienta efectiva para la prospección y conversión tanto en B2B como en

B2C. Los participantes comprenderán cómo las llamadas en frío pueden generar nuevos negocios si se hacen correctamente, optimizando el tiempo, los recursos y las estrategias.

Temario

1. Fundamentos del Cold Calling
2. B2C Cold Calling: Técnicas y Estrategias
3. Estrategias de persistencia y manejo de rechazo
4. Generación de referencias de clientes
5. B2B Cold Calling: Tácticas Avanzadas
6. Estrategias de networking empresarial
7. Mejores Prácticas para el Éxito en Cold Calling
8. Creando Impacto en las Llamadas

MÓDULO II

PSICOLOGÍA E INFLUENCIA EN LAS VENTAS

Objetivo

Explorar el poder de la psicología para persuadir, influir y conectar con los clientes, utilizando estrategias emocionales, narrativas efectivas y manejo de objeciones para fortalecer relaciones comerciales y cerrar más ventas.

Temario

1. Persuasión Emocional y Lógica en Ventas
2. Manejo de Resistencia y Objeciones con Creatividad
3. Técnicas de Storytelling y Narrativas Efectivas
4. Psicología del Cliente y Decisiones de Compra

MÓDULO III

ESTRUCTURA AVANZADA DE LA VENTA EFECTIVA

Objetivo

Capacitar a los participantes para dominar las etapas esenciales de una venta efectiva, desde la creación de conexiones emocionales auténticas hasta el cierre asertivo de tratos, utilizando estrategias basadas en inteligencia emocional, alineación de procesos y técnicas de persuasión comprobadas.

Temario

1. El Poder de la Inteligencia Emocional (EQ) en las Ventas, técnicas avanzadas de prospección y clasificación de leads
2. Alineación de Procesos: Venta, Compra y Decisión
3. Desarrollo de los Stakeholders
4. El Poder de los Micro-Compromisos

5. Transformar Objeciones en Oportunidades
6. Cierre Asertivo y Confianza Contagiosa

MÓDULO IV

IMPLEMENTACIÓN Y EJECUCIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS

Objetivo

Garantizar la ejecución exitosa de las estrategias de ventas mediante una gestión efectiva del tiempo, evaluación continua y adaptación proactiva a las necesidades del prospecto.

Temario

1. Gestión del Tiempo y Productividad en Ventas
2. Seguimiento y Evaluación del Progreso
3. Ajuste Continuo de Estrategias de Ventas
4. Recursos digitales

MÓDULO V

NEGOCIACIÓN AVANZADA EN VENTAS-DOMINANDO LA NEGOCIACIÓN

Objetivo

Capacitar a los participantes con tácticas, estrategias y habilidades avanzadas para negociar con éxito frente a compradores modernos y bien preparados, logrando acuerdos que optimicen precios, términos y condiciones para el beneficio de ambas partes.

Temario

1. Fundamentos de la Negociación Efectiva
2. Estrategias para Ganar en la Mesa de Negociación
3. Psicología e Influencia en la Negociación
4. La Comunicación en la Negociación Comercial
5. Preparación Estratégica para la Negociación
6. Cerrando la Negociación y Asegurando el Acuerdo

MÓDULO VI

VENTAS VIRTUALES

Objetivo

Capacitar a los participantes en el uso de herramientas digitales y estrategias de comunicación virtual para conectar con clientes, gestionar oportunidades de manera efectiva y cerrar ventas en un entorno altamente competitivo.

Temario

1. Fundamentos de las Ventas Virtuales
2. Psicología en las Ventas Virtuales
3. Elementos Técnicos y Humanos de las Video Llamadas Efectivas
4. Estrategias de Prospección Virtual
5. Framework de Prospección Telefónica
6. Presentaciones y Demostraciones Virtuales Impactantes
7. Errores comunes en presentaciones virtuales y cómo evitarlos.
8. Redes Sociales y Mensajería Directa en Ventas Virtuales
9. Estrategias Híbridas de Ventas Virtuales y Presenciales

MÓDULO VII

CIERRE DE NEGOCIOS CON TÉCNICAS DISRUPTIVAS

Objetivo

Dominar técnicas innovadoras para garantizar cierres efectivos, utilizando estrategias disruptivas que maximicen la confianza y minimicen las objeciones.

Temario

1. Creación de Sentido de Urgencia para Cerrar Ventas
2. Valor Agregado en la Propuesta de Cierre
3. Métodos Innovadores para Garantizar la Conversión

MÓDULO VIII

INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A VENTAS

Objetivo

Que los participantes comprendan las capacidades y limitaciones de la Inteligencia Artificial (IA) y desarrollen competencias aplicadas para crear asistentes personalizados de IA que impulsen la efectividad y productividad en venta.

Temario

1. Comprensión de Modelos de Lenguaje Grande (LLMs)
2. Limitaciones de la IA y Estudio de Casos
3. Creación de Asistentes Personalizados de IA para Ventas
4. Integración de Asistentes de IA en Procesos Comerciales
5. Ética y Uso Responsable de la IA en Ventas

CARACTERÍSTICAS DEL PLAN DE ESTUDIOS

El plan de estudios está dividido en 8 módulos.

El Diploma sólo se entregará a quien haya cursado y aprobado todos los módulos del Diplomado.

En el Diplomado se realizarán trabajos extraescolares que aseguren una mejor asimilación de los conocimientos impartidos.

Programa sujeto a cambios.

REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN

1. Completa el formulario de registro en línea.
2. Adjunta una identificación oficial en formato PDF.
3. Realiza el pago.



Extensión Universitaria
y Desarrollo Ejecutivo



M.A. Mónica Sacristán

Directora de Extensión Universitaria y Desarrollo Ejecutivo

Síguenos en:

 Diplomados ITAM

 @DiplomadosITAM

 Diplomados ITAM

 Diplomados_itam

TEL. 55 5628 41 85

Av. Camino a Sta. Teresa 930,

Col. Héroes de Padierna, 10700, México, D.F.

CORREO ELECTRÓNICO:

desarrolloejecutivo@itam.mx

Consulte nuestra programación completa en:

www.desarrolloejecutivo.itam.mx

Becas para exalumnos

