Experto Universitario

Formación de Equipos de Ventas de Alto Rendimiento



tech universidad tecnológica



tech universidad tecnológica

Experto Universitario
Formación de Equipos de Ventas de Alto Rendimiento

Idioma: **Español**
Modalidad: **Online**
Duración: **6 meses**
Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
Horas lectivas: **450 h.**
Dirigido a: **Titulados superiores y profesionales con experiencia demostrable en áreas económico-financieras.**
Acceso web: **www.techtitute.com/escuela-de-negocios/experto-universitario/experto-formacion-equipos-ventas-alto-rendimiento**

Índice

01 Bienvenida — pág. 4

02 ¿Por qué estudiar en TECH? — pág. 6

03 ¿Por qué nuestro programa? — pág. 10

04 Objetivos — pág. 14

05 Estructura y contenido — pág. 18

06 Metodología — pág. 24

07 Perfil de nuestros alumnos — pág. 32

08 Impacto para tu carrera — pág. 36

09 Beneficios para tu empresa — pág. 40

10 Titulación — pág. 44

01

Bienvenida

En la actualidad, es fundamental contar con un equipo especializado en el ámbito de las ventas que desarrolle estrategias comerciales más eficaces y sea capaz de atraer clientes a nuestro mercado en un mundo cada vez más competitivo. Con esta titulación, el alumno desarrollará las competencias necesarias para dirigir la actividad comercial de la organización y liderar equipos de venta, permitiéndole acceder a más y mejores puestos de dirección del ámbito formativo. Durante la enseñanza se impartirán algunas de las enseñanzas más imprescindibles en cuestión de habilidades directivas, gestión del talento, organización comercial y coaching orientado a ventas.



Experto Universitario en Formación de Equipos de Ventas de Alto Rendimiento.
TECH Universidad Tecnológica



Sube el nivel de tu carrera al convertirte en la fuente de inspiración y mentoría de los vendedores del futuro con este Experto Universitario de TECH"

02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor escuela de negocio 100% online del mundo. Se trata de una Escuela de Negocios de élite, con un modelo de máxima exigencia académica. Un centro de alto rendimiento internacional y de entrenamiento intensivo en habilidades directivas.





TECH es una universidad de vanguardia tecnológica, que pone todos sus recursos al alcance del alumno para ayudarlo a alcanzar el éxito empresarial"

En TECH Universidad Tecnológica

Innovación

La universidad ofrece un modelo de aprendizaje en línea que combina la última tecnología educativa con el máximo rigor pedagógico. Un método único con el mayor reconocimiento internacional que aportará las claves para que el alumno pueda desarrollarse en un mundo en constante cambio, donde la innovación debe ser la apuesta esencial de todo empresario.

"Caso de Éxito Microsoft Europa" por incorporar en los programas un novedoso sistema de multivídeo interactivo.

Máxima exigencia

El criterio de admisión de TECH no es económico. No se necesita realizar una gran inversión para estudiar en esta universidad. Eso sí, para titularse en TECH, se podrán a prueba los límites de inteligencia y capacidad del alumno. El listón académico de esta institución es muy alto...

95% | **de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito**

Networking

En TECH participan profesionales de todos los países del mundo, de tal manera que el alumno podrá crear una gran red de contactos útil para su futuro.

+100.000 **directivos capacitados cada año**

+200 **nacionalidades distintas**

Empowerment

El alumno crecerá de la mano de las mejores empresas y de profesionales de gran prestigio e influencia. TECH ha desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con los principales actores económicos de los 7 continentes.

+500 | **acuerdos de colaboración con las mejores empresas**

Talento

Este programa es una propuesta única para sacar a la luz el talento del estudiante en el ámbito empresarial. Una oportunidad con la que podrá dar a conocer sus inquietudes y su visión de negocio.

TECH ayuda al alumno a enseñar al mundo su talento al finalizar este programa.

Contexto Multicultural

Estudiando en TECH el alumno podrá disfrutar de una experiencia única. Estudiará en un contexto multicultural. En un programa con visión global, gracias al cual podrá conocer la forma de trabajar en diferentes lugares del mundo, recopilando la información más novedosa y que mejor se adapta a su idea de negocio.

Los alumnos de TECH provienen de más de 200 nacionalidades.



Aprende con los mejores

El equipo docente de TECH explica en las aulas lo que le ha llevado al éxito en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico. Docentes que se implican al máximo para ofrecer una especialización de calidad que permita al alumno avanzar en su carrera y lograr destacar en el ámbito empresarial.

Profesores de 20 nacionalidades diferentes.

En TECH tendrás acceso a los análisis de casos más rigurosos y actualizados del panorama académico"

TECH busca la excelencia y, para ello, cuenta con una serie de características que hacen de esta una universidad única:

Análisis

En TECH se explora el lado crítico del alumno, su capacidad de cuestionarse las cosas, sus competencias en resolución de problemas y sus habilidades interpersonales.

Excelencia académica

En TECH se pone al alcance del alumno la mejor metodología de aprendizaje online. La universidad combina el método *Relearning* (metodología de aprendizaje de posgrado con mejor valoración internacional) con el Estudio de Caso. Tradición y vanguardia en un difícil equilibrio, y en el contexto del más exigente itinerario académico.

Economía de escala

TECH es la universidad online más grande del mundo. Tiene un portfolio de más de 10.000 posgrados universitarios. Y en la nueva economía, **volumen + tecnología = precio disruptivo**. De esta manera, se asegura de que estudiar no resulte tan costoso como en otra universidad.

03

¿Por qué nuestro programa?

Realizar el programa de TECH supone multiplicar las posibilidades de alcanzar el éxito profesional en el ámbito de la alta dirección empresarial.

Es todo un reto que implica esfuerzo y dedicación, pero que abre las puertas a un futuro prometedor. El alumno aprenderá de la mano del mejor equipo docente y con la metodología educativa más flexible y novedosa.





Contamos con el más prestigioso cuadro docente y el temario más completo del mercado, lo que nos permite ofrecerte una capacitación de alto nivel académico"

Este programa aportará multitud de ventajas laborales y personales, entre ellas las siguientes:

01

Dar un impulso definitivo a la carrera del alumno

Estudiando en TECH el alumno podrá tomar las riendas de su futuro y desarrollar todo su potencial. Con la realización de este programa adquirirá las competencias necesarias para lograr un cambio positivo en su carrera en poco tiempo.

El 70% de los participantes de esta especialización logra un cambio positivo en su carrera en menos de 2 años.

02

Desarrollar una visión estratégica y global de la empresa

TECH ofrece una profunda visión de dirección general para entender cómo afecta cada decisión a las distintas áreas funcionales de la empresa.

Nuestra visión global de la empresa mejorará tu visión estratégica.

03

Consolidar al alumno en la alta gestión empresarial

Estudiar en TECH supone abrir las puertas de hacia panorama profesional de gran envergadura para que el alumno se posicione como directivo de alto nivel, con una amplia visión del entorno internacional.

Trabajarás más de 100 casos reales de alta dirección.

04

Asumir nuevas responsabilidades

Durante el programa se muestran las últimas tendencias, avances y estrategias, para que el alumno pueda llevar a cabo su labor profesional en un entorno cambiante.

El 45% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo por promoción interna.

05

Acceso a una potente red de contactos

TECH interrelaciona a sus alumnos para maximizar las oportunidades. Estudiantes con las mismas inquietudes y ganas de crecer. Así, se podrán compartir socios, clientes o proveedores.

Encontrarás una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.

06

Desarrollar proyectos de empresa de una forma rigurosa

El alumno obtendrá una profunda visión estratégica que le ayudará a desarrollar su propio proyecto, teniendo en cuenta las diferentes áreas de la empresa.

El 20% de nuestros alumnos desarrolla su propia idea de negocio.

07

Mejorar *soft skills* y habilidades directivas

TECH ayuda al estudiante a aplicar y desarrollar los conocimientos adquiridos y mejorar en sus habilidades interpersonales para ser un líder que marque la diferencia.

Mejora tus habilidades de comunicación y liderazgo y da un impulso a tu profesión.

08

Formar parte de una comunidad exclusiva

El alumno formará parte de una comunidad de directivos de élite, grandes empresas, instituciones de renombre y profesores cualificados procedentes de las universidades más prestigiosas del mundo: la comunidad TECH Universidad Tecnológica.

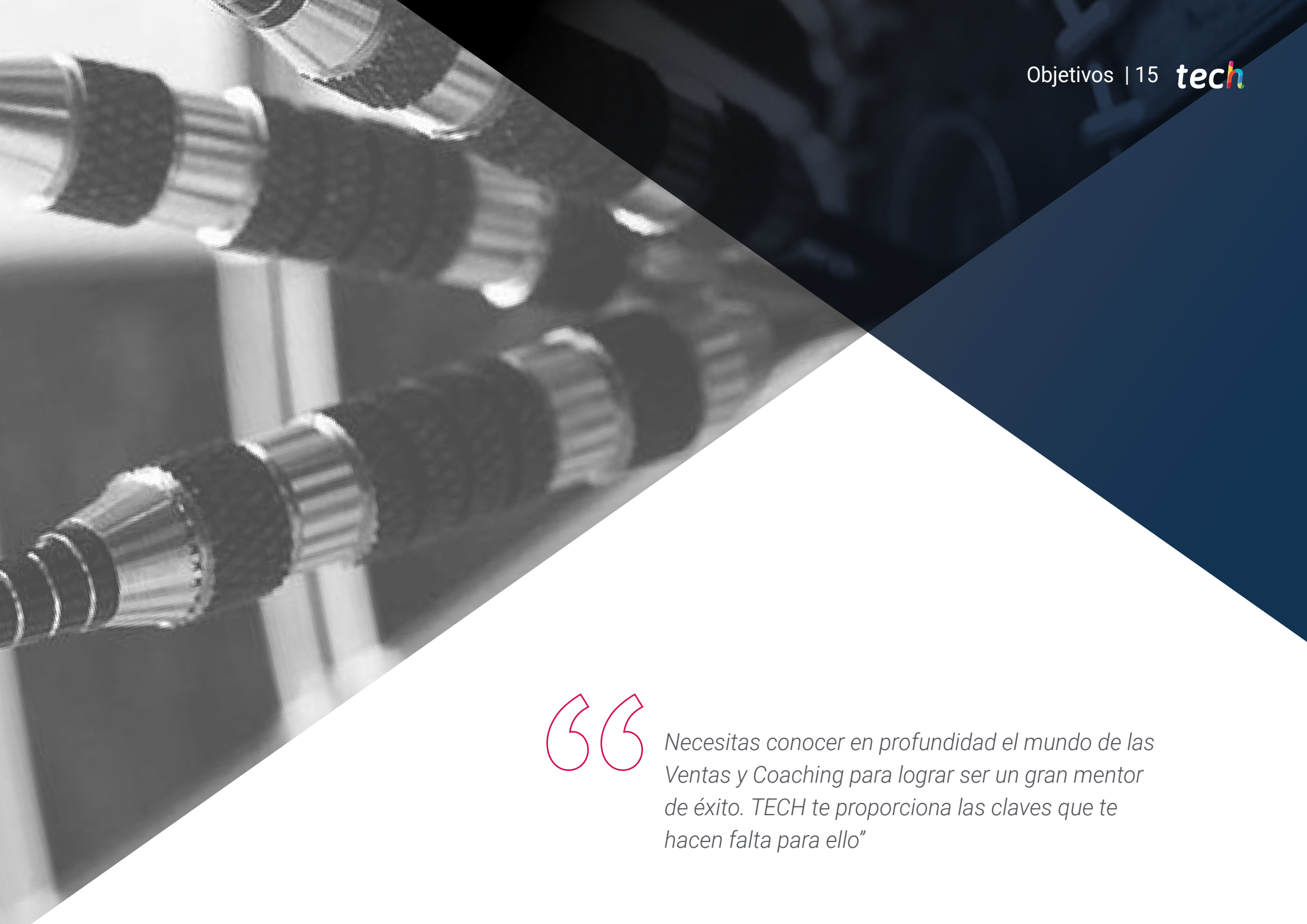
Te damos la oportunidad de especializarte con un equipo de profesores de reputación internacional.

04

Objetivos

Este programa está diseñado para afianzar las Capacidades Directivas y de Liderazgo, además de desarrollar nuevas competencias y habilidades imprescindibles para los futuros mentores de ventas. Tras finalizar el programa, el alumno será capaz de transmitir sus conocimientos de Marketing y Ventas de forma eficaz y profesional.





Necesitas conocer en profundidad el mundo de las Ventas y Coaching para lograr ser un gran mentor de éxito. TECH te proporciona las claves que te hacen falta para ello"

Tus objetivos son los de TECH.
TECH trabaja conjuntamente para ayudarte a conseguirlos.

El **Experto Universitario en Formación de Equipos de Ventas de Alto Rendimiento** capacita a sus alumnos para:

01 Desarrollar, liderar y ejecutar Estrategias De Ventas más eficaces y focalizadas en el cliente, que ofrezcan propuestas de valor personalizadas

02 Desarrollar Estrategias para Liderar Organizaciones y Equipos de Ventas en momentos de cambio

03 Establecer los programas más adecuados para seleccionar, formar, incentivar, controlar y desarrollar a la Fuerza Comercial





04 Desarrollar habilidades personales que ayuden en la Captación, Gestión y Motivación de Equipos

05 Desarrollar las competencias esenciales para Dirigir Estratégicamente la Actividad Comercial de la Organización

06 Conocer todo el Proceso de la Cadena Logística y de Operaciones de la Compañía

05

Estructura y contenido

El Experto Universitario en Formación de Equipos de Ventas de Alto Rendimiento es un programa hecho a medida de sus alumnos, con la posibilidad de poder cursarse de manera 100% online sin restricciones horarias ni clases físicas. Es el estudiante el que decide los tiempos de estudio y como asumir su propia carga lectiva.

Un programa que se desarrolla a lo largo de 6 meses y que proporciona los conocimientos adecuados para capacitar a grandes mentores del mundo de las ventas.





Quieres alcanzar el liderazgo en el mundo de las ventas y ser el mejor coach posible. TECH te va a ayudar a conseguirlo con la mejor metodología docente a tu alcance"

Plan de estudios

El Experto Universitario en Formación de Equipos de Ventas de Alto Rendimiento de TECH Universidad Tecnológica es un programa intensivo que prepara a sus alumnos para el reto que supone liderar equipos de ventas, con la correspondiente capacitación de profesionales a su cargo y mentorización de los mismos durante todo su recorrido profesional.

A lo largo de 450 horas de capacitación, el alumno analizará multitud de casos prácticos mediante el trabajo individual y en equipo. Se trata, por tanto, de una auténtica inmersión en situaciones reales de Dirección de Equipos de Venta.

Este Experto Universitario trata en profundidad las técnicas y entresijos de las ventas y el Marketing, haciendo especial hincapié la relevancia que tiene la Organización Comercial y la Gestión del Talento en el proceso de Gestionar Equipos de Venta Multitudinarios.

Un plan con el que el alumno puede aspirar a mejorar notablemente no solo sus resultados profesionales, sino también su propia situación laboral y personal, accediendo a puestos de mayor responsabilidad y remuneración económica.

Este Experto Universitario se desarrolla a lo largo de 6 meses y se divide en cuatro módulos:

Módulo 1	Habilidades Directivas
Módulo 2	Gestión del Talento. Gestión del Cambio
Módulo 3	Organización Comercial y del Equipo de Ventas
Módulo 4	Selección, Formación y *Coaching* de la Red de Ventas



¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH te ofrece la posibilidad de desarrollar este programa de manera totalmente online. Durante los 6 meses que dura la capacitación, podrás acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que te permitirá autogestionar tú mismo tu tiempo de estudio.

Una experiencia educativa única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo.

Módulo 1. Habilidaddes Directivas

1.1. Oratorio y Formación de Portavoces
1.1.1. Comunicación Interpersonal
1.1.2. Habilidades Comunicativas e Influencia
1.1.3. Barreras para la Comunicación

1.2. Comunicación y Liderazgo
1.2.1. Liderazgo y Estilos de Liderazgo
1.2.2. Motivación
1.2.3. Capacidades y Habilidades del Líder 2.0

1.3. *Branding* Personal
1.3.1. Estrategias para desarrollar la Marca Personal
1.3.2. Leyes del *Branding* Personal
1.3.3. Herramientas de la construcción de Marcas Personales

1.4. Negociación y Resolución de Conflictos
1.4.1. Técnicas de Negociación Efectiva
1.4.2. Conflictos Interpersonales
1.4.3. Negociación Intercultural

1.5. Inteligencia Emocional
1.5.1. Introducción

1.6. Inteligencia Emocional y Comunicación
1.6.1. Inteligencia emocional
1.6.2. Comunicación

1.7. Asertividad, Empatía y Escucha Activa
1.7.1. Asertividad
1.7.2. Empatía
1.7.3. Escucha activa

1.8. Autoestima y Lenguaje Emocional
1.8.1. Autoestima
1.8.2. Lenguaje emocional

1.9. Gestión del Tiempo
1.9.1. Planificación, Organización y Control
1.9.2. Metodología de la Gestión del Tiempo
1.9.3. Planes de Acción
1.9.4. Herramientas para la Gestión Eficaz del Tiempo

Módulo 2. Gestión del talento. Gestión del cambio

2.1. Gestión del Capital Humano
2.1.1. Capital Intelectual. El Activo Intangible del Conocimiento
2.1.2. *Talent Acquisition*
2.1.3. Búsqueda de personas para la organización
2.1.4. La prevención de la pérdida de recursos humanos

2.2. Innovación en gestión del talento y las personas
2.2.1. Modelos de Gestión del Talento Estratégico
2.2.2. Identificación, Formación y Desarrollo del Talento
2.2.3. Fidelización y Retención
2.2.4. Proactividad e Innovación

2.3. Gestión Estratégica del Compromiso
2.3.1. Gestión del Compromiso en las Nuevas Generaciones
2.3.2. Retribución del Capital Social
2.3.3. El Salario Emocional

2.4. Gestión del Talento y Compromiso
2.4.1. Claves para la Gestión Positiva
2.4.2. Mapa de Talento en la Organización
2.4.3. Coste y Valor Añadido

2.5. Gestión de Recursos Humanos por Competencias
2.5.1. Análisis del Potencial
2.5.2. Política de Retribución
2.5.3. Planes de Carrera/Sucesión

2.6. Cambios Organizativos
2.6.1. El Proceso de Transformación
2.6.2. Anticipación y Acción
2.6.3. El Aprendizaje Organizativo
2.6.4. Resistencia al Cambio

2.7. Desarrollo de Equipos de Alto Desempeño
2.7.1. Factores personales y motivación para el trabajo exitoso
2.7.2. Integrar un Equipo de Alto Desempeño
2.7.3. Proyectos de Cambio y Desarrollo de Personas y Negocio
2.7.4. Claves Financieras para RH: Negocio y Personas

2.8. Gestión de grupos de trabajo
2.8.1. La sinergia de los grupos
2.8.2. El ciclo de vida del grupo
2.8.3. Los grupos y la motivación
2.8.4. Los grupos y la innovación

2.9. Dinámicas de grupos
2.9.1. Los roles de las personas en los grupos
2.9.2. El liderazgo del grupo
2.9.3. Las normas del grupo
2.9.4. La cohesión del grupo

2.10. Gestión de personas en la era digital
2.10.1. Impacto de la IT en el Capital Intelectual
2.10.2. Reputación en las redes sociales y marca personal
2.10.3. Selección y Recursos Humanos 2.0

Módulo 3. Organización Comercial y del Equipo de Ventas

3.1. Organización Comercial
3.1.1. Introducción a la Organización Comercial
3.1.2. Estructuras Comerciales más típicas
3.1.3. Organización de Delegaciones
3.1.4. Desarrollo de Modelos Organizativos Comerciales

3.2. Organización de la Red de Ventas
3.2.1. Organigrama del Departamento
3.2.2. Diseño de las Redes de Ventas
3.2.3. Realidad Multicanal

3.3. Análisis de Mercado Interno
3.3.1. Definición de cadena de servicio
3.3.2. Análisis de calidad de servicio
3.3.3. *Benchmark* de producto
3.3.4. Factores clave de éxito en el negocio

3.4. Estrategia de ventas
3.4.1. Métodos de ventas
3.4.2. Estrategias de captación
3.4.3. Estrategias de servicios

3.5. *Go-to-market strategy*
3.5.1. *Channel management*
3.5.2. Ventaja competitiva
3.5.3. Fuerza de ventas

3.6. Control de la actividad comercial
3.6.1. Principales ratios y métodos de control
3.6.2. Herramientas de supervisión
3.6.3. Metodología del *Balanced Scorecard*

3.7. Organización del Servicio Postventa
3.7.1. Acciones postventa
3.7.2. Relaciones con el cliente
3.7.3. Autoanálisis y Mejora

3.8. Auditoria Comercial
3.8.1. Posibles líneas de intervención
3.8.2. Auditoría *Comercial Exprés*
3.8.3. Evaluación Estratégica del Equipo
3.8.4. Valoración de la Política de Marketing

Módulo 4. Selección, formación y *Coaching* de la red de ventas

4.1. Selección del equipo de ventas
4.1.1. Acciones de reclutamiento
4.1.2. Perfiles de vendedores
4.1.3. Entrevista
4.1.4. Plan de acogida

4.2. Formación de vendedores de alto nivel
4.2.1. Plan de formación
4.2.2. Características y actividades del vendedor
4.2.3. Formación y gestión de equipos de alto rendimiento

4.3. Gestión de la formación
4.3.1. Las teorías del aprendizaje
4.3.2. Detección y retención del talento
4.3.3. Gamificación y gestión del talento
4.3.4. La formación y la obsolescencia profesional

4.4. Coaching personal e inteligencia emocional
4.4.1. Inteligencia emocional aplicada a las técnicas de venta
4.4.2. Asertividad, empatía y escucha activa

4.5. Motivación
4.5.1. La naturaleza de la motivación
4.5.2. Teoría de las expectativas
4.5.3. Teorías de las necesidades
4.5.4. Motivación y compensación económica

4.6. Remuneración de redes de venta
4.6.1. Sistemas de remuneración
4.6.2. Sistemas de incentivos y compensación
4.6.3. Distribución de los conceptos del salario

4.7. Compensación y beneficios no económicos
4.7.1. Los programas de calidad de vida en el trabajo
4.7.2. Ampliación y enriquecimiento del puesto
4.7.3. Flexibilidad de horarios y trabajo compartido

06

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning***.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine.***





Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización"

TECH Business School emplea el Estudio de Caso para contextualizar todo el contenido

Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo"



Este programa te prepara para afrontar retos empresariales en entornos inciertos y lograr el éxito de tu negocio.



Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera.

Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0 para proponerle al directivo retos y decisiones empresariales de máximo nivel, ya sea en el ámbito nacional o internacional. Gracias a esta metodología se impulsa el crecimiento personal y profesional, dando un paso decisivo para conseguir el éxito. El método del caso, técnica que sienta las bases de este contenido, garantiza que se sigue la realidad económica, social y empresarial más vigente.

> *Aprenderás, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales"*

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomasen decisiones y emitiesen juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que nos enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales. Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

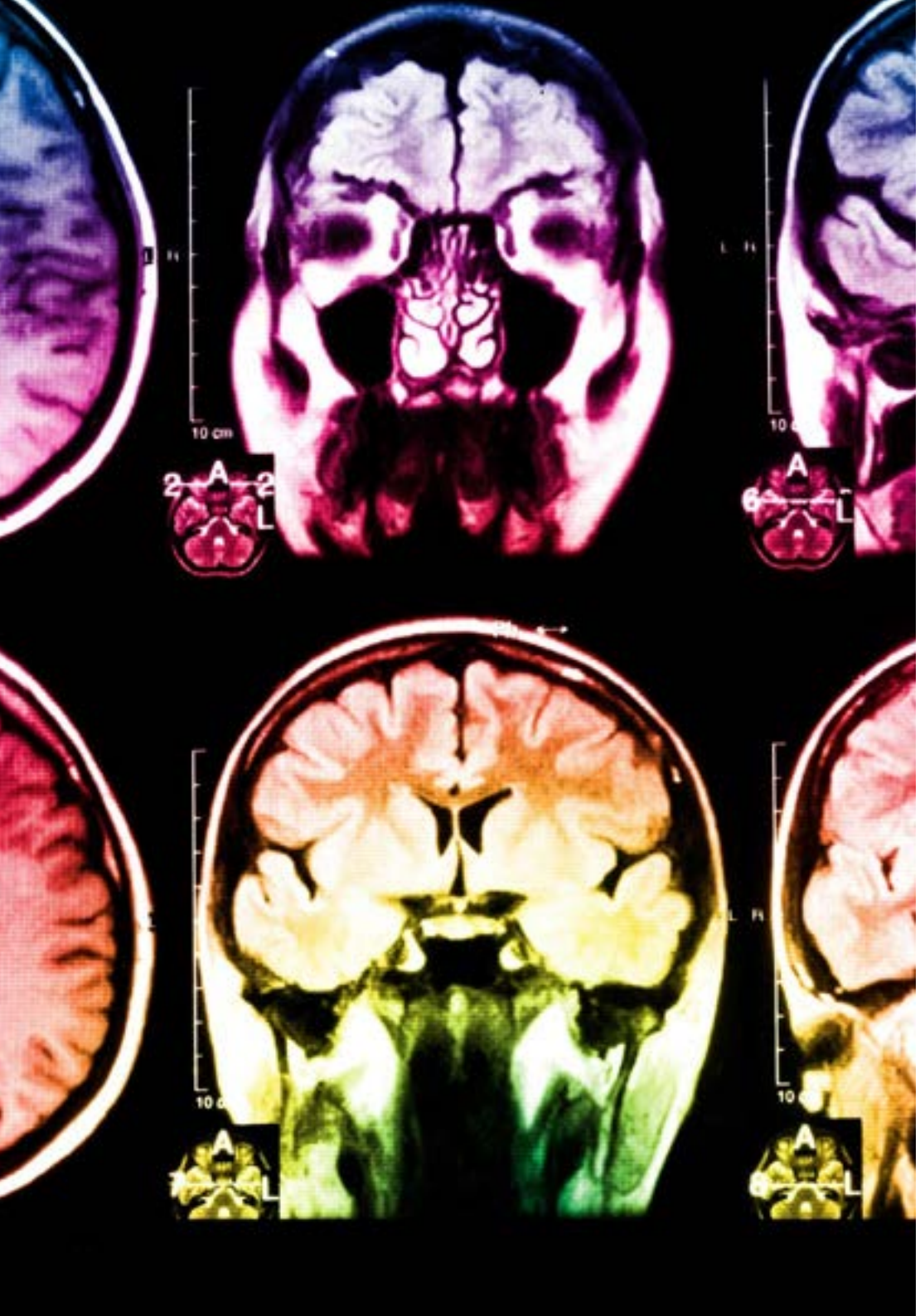
Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

Nuestro sistema online te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios. Podrás acceder a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o móvil con conexión a internet.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los directivos del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning.

Nuestra escuela de negocios es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019, conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos…) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en español.





En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.

Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:

Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.

Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

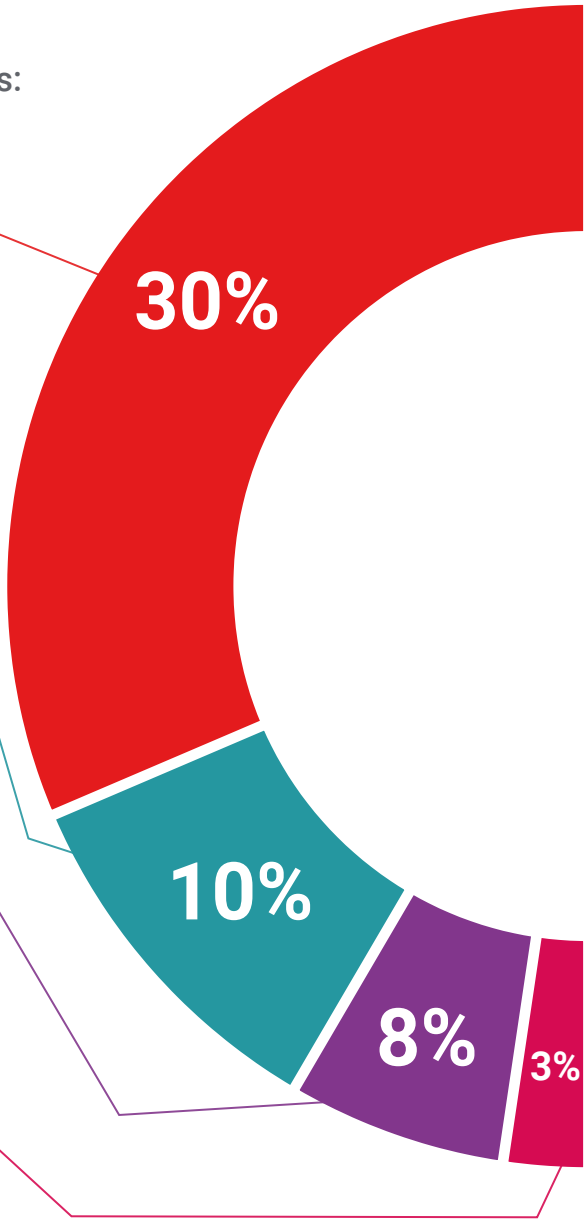
El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.

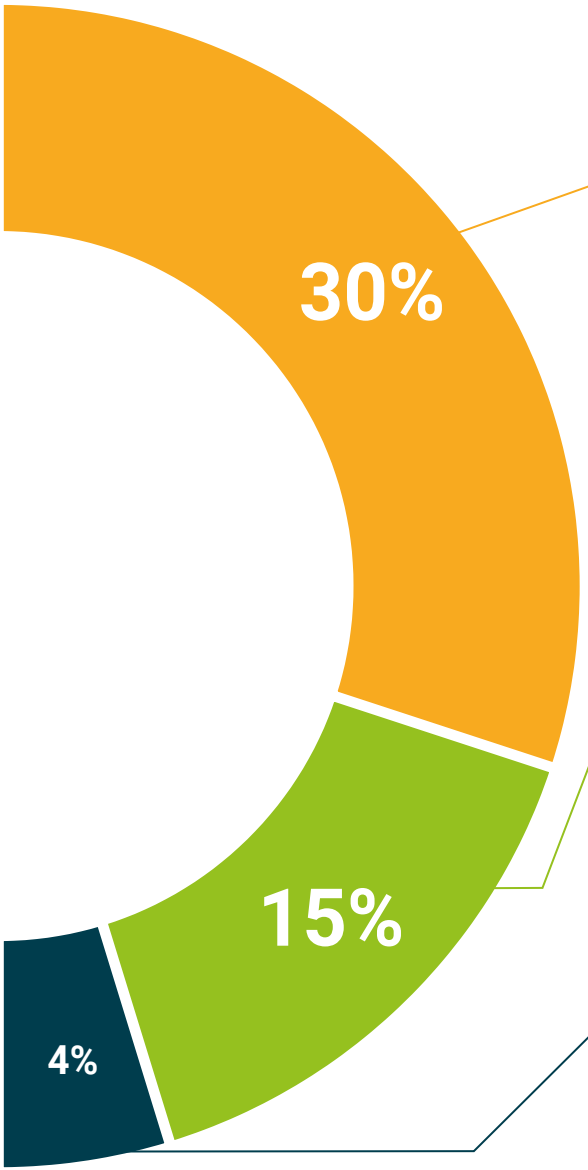
Prácticas de habilidades directivas

Realizarán actividades de desarrollo de competencias directivas específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un alto directivo precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.

Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Case studies

Completarán una selección de los mejores casos de estudio elegidos expresamente para esta titulación. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama internacional.

Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".

Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.

07

Perfil de nuestros alumnos

El Experto Universitario en Formación de Equipos de Ventas de Alto Rendimiento es un programa dirigido a profesionales relacionados con las ventas y el comercio que quieran actualizar sus conocimientos, descubrir nuevas formas de gestionar los planes de venta y avanzar en su carrera profesional.



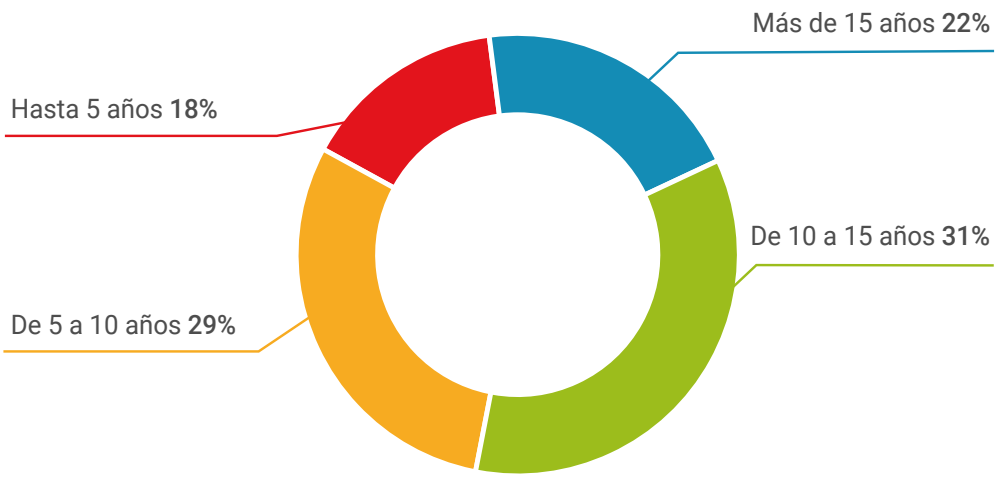


Si sigues teniendo la inquietud por liderar, dirigir y llevar a buen puerto a equipos de venta adecuados, estás en el sitio idóneo para aprender a hacerlo"

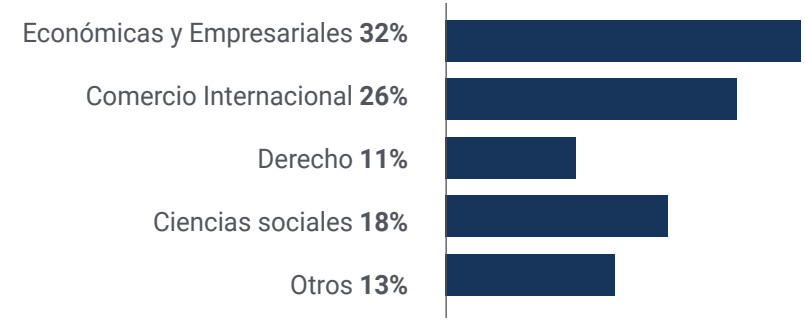
Edad media

Entre **35** y **45** años

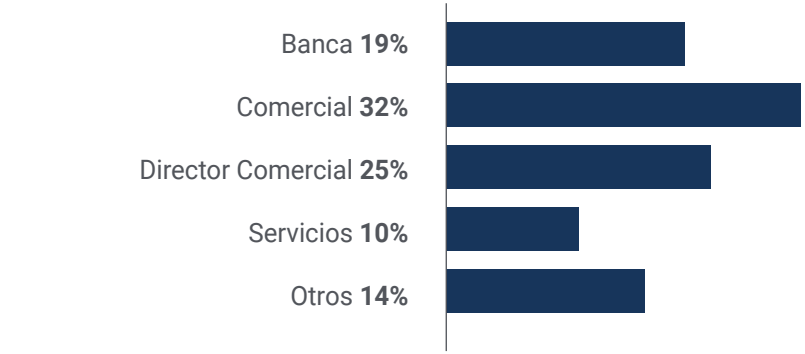
Años de experiencia



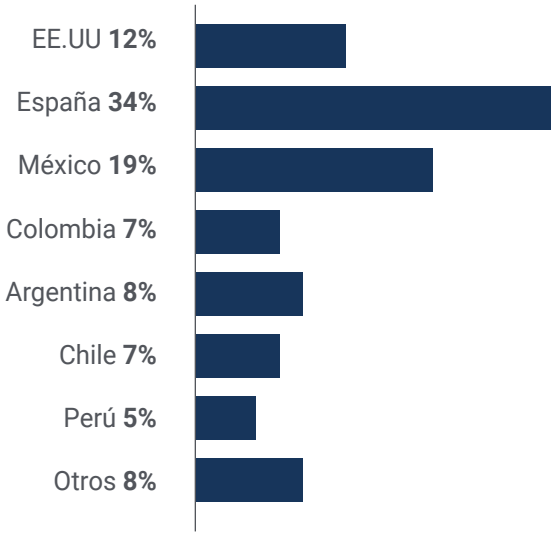
Formación



Perfil académico



Distribución geográfica





Sonia Ortiz

Directora Comercial

"Formar parte de esta comunidad educativa, a través de la realización de este Experto Universitario en Formación de Equipos de Ventas de Alto Rendimiento, me ha ayudado a crecer personal y profesionalmente. El temario es el más completo que he podido encontrar y, gracias a esta capacitación, avanzo cada día en mi profesión"

08

Impacto para tu carrera

Somos conscientes de que cursar un programa de estas características supone una gran inversión económica, profesional y, por supuesto, personal.

El objetivo final de llevar a cabo este gran esfuerzo debe ser el de conseguir crecer profesionalmente.





Tu carrera va a dar el salto hacia el Liderazgo más prometedor del Sector de las Ventas y Mentoring con este Experto Universitario de TECH"

Estudia con TECH y logra la excelencia académica y profesional que deseas.

¿Estás preparado para dar el salto? Una excelente mejora profesional te espera

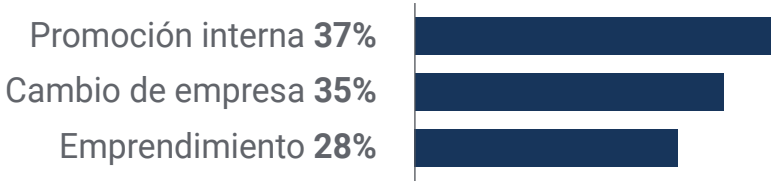
El Experto Universitario en Formación de Equipos de Ventas de Alto Rendimiento de TECH Universidad Tecnológica prepara a sus alumnos de manera profesional para ser los mejores Formadores de Equipos de Venta posible. Su objetivo, por tanto, es conseguir unas mejores condiciones salariales y profesionales a todos sus estudiantes a través del éxito laboral.

Este programa de TECH cuenta con las principales novedades del sector para que adquieras la especialización que necesitas en poco tiempo.

Momento del cambio



Tipo de cambio



Mejora salarial

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del **25%**

Salario previo	Incremento salarial del	Salario posterior
77.000 €	**25,22%**	**96.419 €**

09

Beneficios para tu empresa

El Experto Universitario en Formación de Equipos de Ventas de Alto Rendimiento contribuye a elevar el talento de la organización a su máximo potencial mediante la capacitación de líderes de alto nivel.

Participar en este Experto Universitario supone una oportunidad única para acceder a una red de contactos potente en la que encontrar futuros socios profesionales, clientes o proveedores.





Un equipo docente experto en el Coaching de Ventas será el encargado de darte todas las claves para que tú mismo seas un gran mentor y guía de tus trabajadores"

Desarrollar y retener el talento en las empresas es la mejor inversión a largo plazo.

01

Crecimiento del talento y del capital intelectual

El directivo aportará a la empresa nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que pueden provocar cambios relevantes en la organización.

02

Retención de directivos de alto potencial evitando la fuga de talentos

Este programa refuerza el vínculo de la empresa con el directivo y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

Construcción de agentes de cambio

El directivo será capaz de tomar decisiones en momentos de incertidumbre y crisis, ayudando a la organización a superar los obstáculos.

04

Incremento de las posibilidades de expansión internacional

Gracias a este programa, la organización entrará en contacto con los principales mercados de la economía mundial.



05

Desarrollo de proyectos propios

El directivo puede trabajar en un proyecto real o desarrollar nuevos proyectos.

06

Aumento de la competitividad

Este programa dotará a sus directivos de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

10

Titulación

El Experto Universitario en Formación de Equipos de Ventas de Alto Rendimiento garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Experto Universitario expedido por TECH Universidad Tecnológica.





Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Este **Experto Universitario en Formación de Equipos de Ventas de Alto Rendimiento** contiene el programa más completo y actualizado del mercado.

Tras la superación de la evaluación, el alumno recibirá por correo postal* con acuse de recibo su correspondiente título de **Experto Universitario** emitido por **TECH Universidad Tecnológica.**

El título expedido por **TECH Universidad Tecnológica** expresará la calificación que haya obtenido en el Experto Universitario, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores de carreras profesionales.

Título: **Experto Universitario en Formación de Equipos de Ventas de Alto Rendimiento**

N.º Horas Oficiales: **450 h.**


tech universidad tecnológica

Otorga la presente

CONSTANCIA

a

C. _____, con documento de identificación nº_____

Por haber superado con éxito y acreditado el programa de

EXPERTO UNIVERSITARIO

en

Formación de Equipos de Ventas de Alto Rendimiento

Se trata de un título propio de esta Universidad con una duración de 450 horas, con fecha de inicio dd/mm/aaaa y fecha de finalización dd/mm/aaaa.

TECH es una Institución Particular de Educación Superior reconocida por la Secretaría de Educación Pública a partir del 28 de junio de 2018.

A 17 de junio de 2020

Mtra.Tere Guevara Navarro
Rectora

Este título propio se deberá acompañar siempre del título universitario habilitante expedido por la autoridad competente para ejercer profesionalmente en cada país. código único TECH: AFWOR23S techtitute.com/titulos

*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH EDUCATION realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.

tech universidad tecnológica

Experto Universitario
Formación de Equipos de Ventas de Alto Rendimiento

Idioma: **Español**
Modalidad: **Online**
Duración: **6 meses**
Acreditación: **TECH Universidad Tecnológica**
Horas lectivas: **450 h.**

Experto Universitario

Formación de Equipos de Ventas de Alto Rendimiento



tech universidad tecnológica