

Sé libre de desarrollar

nuevas habilidades

**TALLER DE
ESTRATEGIAS Y
HABILIDADES PARA
MEJORAR TUS VENTAS**

Del 24 de marzo al 16 de junio de 2022

60 horas de taller.

¿Por qué tomar el taller?

1. Cada vez es más complejo y dinámico el mundo de las ventas.
2. El vendedor es protagonista en la consecución de buenos números de ventas y la relación con clientes.
3. Diseñarás estrategias de mercadeo para responder adecuadamente a la competencia.
4. Serás capaz de aplicar las técnicas de negociación y cierre de ventas de manera exitosa.
5. Identificarás correctamente el método de venta de acuerdo al canal y segmento del mercado.

Fechas del programa:

24 de marzo del 2022 al 16 de junio del 2022

Horario: jueves de 16:00 a 21:00 horas

Promociones:

- a. 20% de descuento para **alumnos y XUNLAS**.
- b. 15% de descuento para personas que anteriormente han tomado un diplomado con nosotros.
- c. 10% de descuento para padres de alumnos y XUNLAS.
- d. Descuento por pronto pago, aplicado únicamente en la inscripción.
- e. 10% de descuento aplicado para dos personas al momento de inscribirse juntas.

Conoce a los Ponentes



Saber más [CLICK AQUÍ](#)

Mtro. Fidel Hernández López

Es licenciado en Contaduría Pública y maestro en Derecho Fiscal por la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Es socio de la Organización "Toastmasters International" desde el año 2002, con grado Distinguish Toastmasters (DTM). Ha sido auxiliar contable y contralor interno de la empresa Grupo Leomar, S.A. de C.V., distribuidora de CEMEX en Michoacán, tesorero nacional de la Organización Toastmasters Distrito 34 República Mexicana, titular de despacho con actividades contables, fiscales y administrativas y funcionario del Gobierno del Estado de Michoacán en la Dirección del Registro Público de la Propiedad Raíz y de Comercio.



Saber más [CLICK AQUÍ](#)

Mtra. Laura Giovanna Tapia García

Es licenciada en Administración de Empresas y maestra en Administración Empresarial por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey y doctorando en Administración en la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Es vicepresidenta de Emprendimiento en CANACINTRA, conductora del programa "Qué Rollo Con Emprender" en Otro Nivel Channel, miembro de Global Shapers León, iniciativa del Foro Económico Mundial, miembro de Asociación Exatec Michoacán y directora General de NOVAERA-Ecosistema de Innovación y Emprendimiento del Estado de Guanajuato. Ha sido conferencista, instructora y tallerista nacional en el área de Innovación y Emprendimiento, instructora de Emprendimiento en el Servicio Nacional del Empleo (SNE) Michoacán, mentor y lecturer en Startup México y el Instituto Tecnológico de Monterrey Campus Morelia. Socia co-fundadora de Laboratorio de Emprendimiento Tecnológico y Fashion System Business. Jefa de Departamento de Inversiones Nacionales en la Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Michoacán. Jefa de Departamento de Incubación de Empresas en la Secretaría de Desarrollo Económico y Emprendedor del H. Ayuntamiento de Morelia. Asesora Business Banking Upper en Banco HSBC.



Saber más [CLICK AQUÍ](#)

Mtro. Romeo Amauri López Calderón

Es licenciado en Derecho por la Facultad de Derecho Ciencias Sociales y maestro en Derecho por la División de Estudios de Posgrado de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, último grado que recibió con mención honorífica en temas de Propiedad Intelectual. Ha sido gerente de ventas de Ediciones Culturales Calderón y de Grupo Editorial Cima. Ha fungido como asesor legislativo del H. Congreso del Estado de Michoacán, así como asesor del Gobernador del Estado y del Secretario de Gobierno, preparando sus mensajes y documentos técnicos. Visitante distinguido de las ciudades de Tijuana, en B.C. y de Veracruz. Ha colaborado en la administración estatal. Fue Director de Planeación y Gestión de la Vinculación del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Zamora y posteriormente se desempeñó como Subdirector de Planeación y Fomento del Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología del Gobierno del Estado de Michoacán. Imparte temas de comunicación y liderazgo, así como empresariales y de desarrollo humano. Actualmente labora en la Universidad Latina de América, donde ha sido profesor, asistente académico de Rectoría y al día de hoy es el director de Planeación Estratégica.



Saber más [CLICK AQUÍ](#)

LDCG. Adriana Pérez Hernández

Es licenciada en Diseño de la Comunicación Gráfica y maestra en Mercadotecnia Global por la Universidad Latina de América. Jefa de departamento de desarrollo de proveedores y coordinadora del área de diseño de la Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Michoacán. Fue encargada del departamento de mercadotecnia y publicidad de Proyectos Inmobiliarios de Vanguardia (PIVSA). Asesora de imagen de Emprede Publicidad. Laboró en el departamento de diseño de MXEuro Soccer. Ha laborado en el diseño de imagen de MORENA. Coeditor Gráfico en La Voz de Michoacán, además de desarrollar nuevos productos (Gente MCH, anuario). Ha trabajado en el desarrollo de la identidad gráfica de diferentes empresas de la Incubadora de la UNLA. Ha laborado para empresas como Servicios Inteligentes Aplicados a Negocios (SIAN) y Mólcula Estudio Gráfico, desarrollo de identidad gráfica, registro de marca, elaboración de catálogos de sus productos. Algunos de sus clientes personales son Bruléé Café Gourmet, La Vinata del Tío y La Cantina del Tío, SEBASDERM Laboratorio, Monarcas, Homex, Golden Body, Fabrizzio Kids, Grafoconsultores, Misioneras Guadalupanas del Espíritu Santo (MGsPs).



Saber más [CLICK AQUÍ](#)

Mtro. Rafael Rivera Barragán

Es licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, maestro en Administración con especialidad en Finanzas por la Universidad Tec. Milenio. Ha sido vicepresidente de Jóvenes Emprendedores del Estado de Michoacán. Actualmente, es presidente del Colegio de Licenciados en Administración en el Estado de Michoacán, secretario de Vinculación del Foro de Profesionistas del Estado de Michoacán, consejero ciudadano de la ciudad de Morelia. Además, es conferencista, consultor y tutor de organizaciones, analista económico en CB Televisión y en EXA Radio 89.3 FM.



Saber más [CLICK AQUÍ](#)

Mtro. Juan Anastacio Escobedo Díaz

Licenciado en Pedagogía, maestro en Educación con Aplicación en Nuevas Tecnologías, maestro en Ciencias con Especialidad en Administración y Desarrollo de la Educación, y doctor en Socio Formación y Sociedad del Conocimiento. Además, está certificado por Toastmasters el Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales Administración y Desarrollo de la Educación. Ha sido docente, director de plantel, jefe de departamento y líder de proyectos en el Colegio de Bachilleres del Estado de Michoacán desde 1993. Empresario y dueño de Trendy Barbería & Spa. Secretario técnico del Consejo Ciudadano de Morelia del H. Ayuntamiento de Morelia. Director de Vinculación de la Universidad Tecnológica de Morelia. Fue subdirector de la Unidad Administrativa de la Subsecretaría de Educación Media Superior y Superior de la SEP Michoacán. Jefe de departamento de Planes, Programas e Investigación Educativa de la Dirección de Formación de Docentes de la Subsecretaría de Educación Media Superior y Superior. Director y profesor de Inglés como Lengua Extranjera. Centro de Capacitación "Avance" de Morelia, Michoacán. Reportero y conductor de Noticieros en el Sistema Michoacano de Radio y Televisión.



Beneficios:

Cierre de inscripciones: **24 de marzo**

Costo de inscripción **\$1,700.00**

- Paga **antes del 22 de enero** y recibe **50%** en tu inscripción.

- Paga **antes del 26 de febrero** y recibe **25%** en tu inscripción.

Pago del Taller en **3 colegiaturas**.

- Al acreditar el programa, **se entregará un diploma con valor curricular y registro** ante la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Contenido Modular

MÓDULO 1. Técnicas de Ventas y Negociación

- 1.1. Motivación
- 1.2. Trabajo en equipo
- 1.3. Mi cliente
- 1.4. Pitch de ventas

MÓDULO 2. Atención al Cliente y la Imagen Personal

- 2.1. La misión de mi empresa y mi identidad laboral
- 2.2. Servicio al cliente: clientes satisfechos e insatisfechos
- 2.3. La competencia verbal efectiva
- 2.4. El lenguaje corporal y el mensaje
- 2.5. Herramientas de la imagen pública

MÓDULO 3. Finanzas Personales

- 3.1. Impacto e importancia de la actividad productiva y comercial de la empresa en el cumplimiento de las obligaciones fiscales
- 3.2. Oportunidades que genera el actual esquema fiscal en México para mejorar las condiciones de compra y venta
- 3.3. Aspectos relevantes de las finanzas sanas para la empresa y sus colaboradores

MÓDULO 4. El Crédito como Impulso al Sector Productivo y Personal

- 4.1. Introducción al crédito
- 4.2. Crédito a la medida de la empresa

MÓDULO 5. Protocolo Ejecutivo, Objeciones y Fallos en la Atención

- 5.1. ¿Qué es planificación en el protocolo de venta?
- 5.2. Rebatir objeciones a través de las neuroventas
- 5.3. La importancia del seguimiento en las ventas

MÓDULO 6. La Importancia de las Redes Sociales en las Ventas

- 6.1. Propuesta de valor y segmentación
- 6.2. Introducción a las distintas redes sociales y su función
- 6.3. Los 5 indispensables para la venta en plataformas

Procedimiento de inscripción:

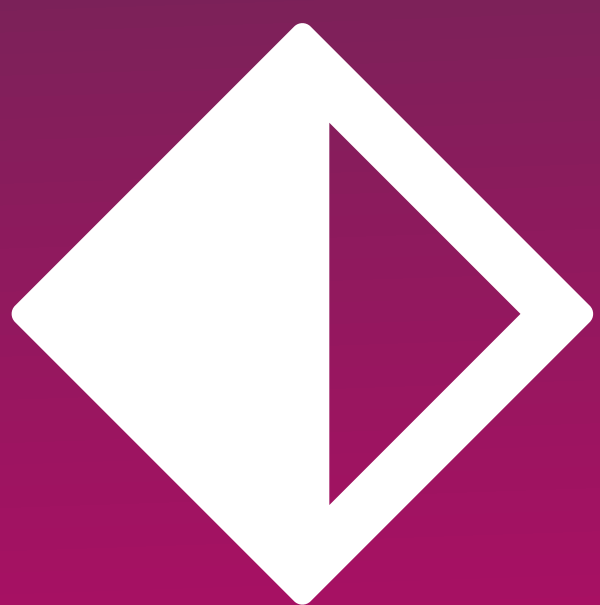
Inscripción a distancia:

Ingresa al siguiente link en el que encontrarás el Instructivo de Inscripción en Línea con las indicaciones para realizar el proceso de alta y pago: <https://www.unla.mx/tutorial/educacioncontinua/>

Inscripción presencial:

1. **ADMISIONES:** El interesado deberá pasar al departamento de Admisiones, donde entregará documentos de ingreso y se le dará de alta como aspirante o se actualizarán sus datos en caso de que ya tenga cuenta de alumno.

2. **SERVICIOS ESCOLARES:** El aspirante pasará con su solicitud de ingreso a Servicios Escolares para que se lleve a cabo la inscripción al programa.



UNLA

Universidad Latina de América

Mayores informes:

UNLA Campus Manantiales

Manantial de Cointzio No. 355
Col. Los Manantiales de Morelia,
Morelia, Mich.

Espacio UNLA Altozano

Av. Montaña Monarca No. 1000
Local 2N 47 y 2N 48, en planta alta,
Desarrollo Montaña Monarca,
Morelia, Michoacán.

 443 322 15 00 ext. 1185

 **443 438 7034**

www.unla.mx/educacioncontinua
educacioncontinua@unla.edu.mx

