

Academia de Ventas:

Programas Avanzados

Módulo	Tema	Manejo de relaciones de negocio	Conocimiento de la industria	Toma de decisiones	Influencia y negociación	Adaptabilidad y Flexibilidad
MÓDULO I Motivación y valor de la profesión de ventas	El orgullo de las ventas	X				X
	Psicología de las ventas	X			X	X
	Habilidades de influencia	X			X	X
	Ética	X	X	X		
	Balance Vida Trabajo			X		X
MÓDULO II Comportamientos alineados con el éxito	Coaching aplicado a las ventas	X			X	X
	Creatividad e innovación	X				X
	El Negocio		X	X		
MÓDULO III Técnicas y Herramientas para las ventas	Ventas de Alto Impacto	X	X		X	
	Planificación Estratégica	X		X		
	Negociación	X			X	