



Diplomado de Supervisión de Ventas

100% ONLINE CON DOCENTE EN VIVO

Lidera equipos de ventas con estrategia, visión y resultados.

El éxito en ventas no es casualidad, es estrategia.

El Diplomado en Supervisión de Ventas te brinda las herramientas clave para dirigir equipos con estrategia, comunicación efectiva y visión financiera. Aprende a maximizar el rendimiento de tu equipo, aumentar las ventas y alcanzar los objetivos de negocio con un enfoque práctico y 100% aplicable.

Entonces, ¿Porqué es importante el diplomado?



Lidera con estrategia en un mercado en constante cambio:

El mundo de las ventas está evolucionando, y solo los líderes preparados marcan la diferencia. Con este diplomado, aprenderás a gestionar equipos con visión estratégica, adaptándote a la transformación digital y a los nuevos hábitos de consumo para impulsar el crecimiento de tu empresa.



Aumenta el rendimiento y los resultados de tu equipo:

Un equipo de ventas sin una supervisión efectiva pierde oportunidades. Este programa te brinda las herramientas para optimizar recursos, implementar técnicas de venta innovadoras y garantizar que tu equipo supere sus metas en un mercado cada vez más competitivo.



Objetivo del diplomado



Brindar herramientas y habilidades clave para:

Dirigir equipos con éxito, optimizar su rendimiento y adaptarte al entorno digital. Aprende a comunicarte de manera efectiva, impulsar el crecimiento y asegurar el cumplimiento de metas en tu empresa.

¿A quién está dirigido?

Supervisores de ventas, líderes de equipos de ventas, profesionales y emprendedores del sector comercial que busquen mejorar la gestión de venta sus equipos y mejorar su rentabilidad.

Metodología

Se desarrollará de manera **100% online** con docentes en vivo, donde se contemple la duración total del curso de 120 horas académicas.



Conviértete en el líder que tu equipo necesita. ¡Hazlo hoy!



**Es momento de liderar
con éxito. ¡Reserva tu cupo!**



Detalles del diplomado

- ✓ **Fecha de inicio:**
21 de mayo del 2025
- ✓ **Duración:**
120 horas académicas
- ✓ **Inversión:**
585 USD
- ✓ **Horarios:**
Lunes a miércoles de 19h00 a 21h30
- ✓ **Modalidad:**
100% online con docente en vivo

Aprobado el diplomado recibirás:

- ✓ Certificación en curso de Especialización expedida y Avalada por Corporación Fórum Ecuador.



Claustro Académico

Johanna Fernanda Villacis



Product Manager (actual) en TDC Media Publicidad

MBA - Máster en Administración de Empresas - UPS

Ingeniería Comercial, Especialidad en marketing y ventas -
Universidad del Pacífico

Lcda. en Administración de Empresas, mención en Marketing -
UDLA

Experiencia laboral:

Key Account Manager en EVALUAR.COM

Key Account Manager en MUTITRABAJOS.COM

Jefe de mercadeo en Unilimpio S.A

Jefe de mercadeo en ADITMAQ CIA. LTDA

Marcano Randi



Gerente Nacional de Ventas Nestlé Ecuador (Actual)

Máster en Administración con mención en Finanzas - Universidad de
Oriente

Especialista en Educación Superior - Universidad Politécnica Experi-
mental Libertador

Experiencia laboral:

Key Account Manager Nacional en Nestlé Ecuador

Supervisor de Ventas Nacional en Nestlé Ecuador

Especialista en Ventas Nacional en Nestlé Ecuador

Coordinador Comercial Nacional en HACEB Ecuador

Jefe de ventas Sierra en QUALA (Bioexpert, Savital, Bonice, Suntea)

Esquema de contenidos

01 Liderazgo Estratégico en Ventas

Introducción al liderazgo en ventas:

- Rol del supervisor de ventas en la organización
- Responsabilidades y funciones clave
- Impacto del liderazgo en el desempeño del equipo

Habilidades esenciales para la supervisión:

- Comunicación efectiva y toma de decisiones estratégicas
- Inteligencia emocional y gestión del talento

Ética y responsabilidad profesional:

- Principios éticos en ventas
- Cumplimiento normativo y regulaciones comerciales
- Casos prácticos sobre dilemas éticos

02 Estrategias de Ventas y Técnicas de Ventas

Técnicas de ventas efectivas y estrategias consultivas:

- Venta consultiva y relacional
- Estrategias de fidelización de clientes
- Técnicas de cierre de ventas y negociación.

Estrategias comerciales para la supervisión:

- Identificación de oportunidades de negocio.
- Desarrollo y seguimiento de estrategias de ventas
- Implementación de metodologías ágiles en ventas

Análisis de mercado y competencia:

- Herramientas para la evaluación de tendencias
- Creación de ventajas competitivas
- Casos de estudios y simulaciones

03

Gestión de Alto Rendimiento

Organización y estructura del equipo comercial:

- Definición de roles y responsabilidades
- Distribución eficiente del talento
- Asignación de metas y objetivos SMART

Monitoreo del desempeño comercial:

- Indicadores clave de rendimiento (KPI)
- Herramientas de control y evaluación
- Feedback y coaching para la mejora continua

Motivación y retención del talento:

- Estrategias de incentivos y recompensas
- Gestión del cambio y cultura organizacional
- Creación de equipos resilientes y adaptables

04

Comunicación y Negociación Comercial

Técnicas de comunicación para supervisores:

- Comunicación asertiva y resolución de conflictos
- Estrategias de persuasión y storytelling en ventas
- Lenguaje no verbal en negociaciones comerciales

Manejo de objeciones y negociación efectiva:

- Identificación de objeciones comunes en ventas
- Métodos para influir y persuadir clientes

Gestión de crisis y comunicación interna:

- Identificación de situación de crisis
- Planificación de la comunicación de crisis
- Ejemplos y casos prácticos

05 Planificación Estratégica y Control de Ventas

Elaboración de planes comerciales:

- Componentes esenciales de un plan de ventas
- Metodología para la planificación comercial
- Establecimiento de presupuestos y recursos

Gestión del desempeño y mejora continua:

- Evaluaciones de resultados y ajustes estratégicos
- Herramientas tecnológicas para la supervisión
- Análisis financiero y rentabilidad en ventas

06 Innovación en Procesos de Ventas

Uso de Inteligencia Artificial en ventas:

- Investigación y análisis de herramientas digitales emergentes

Tendencias digitales y Automatización Comercial:

- Evaluación de softwares de gestión comercial

Aplicaciones prácticas para supervisores:

- Simulaciones sobre automatización en ventas

07 Taller Práctico y Trabajo Final

Casos Prácticos y simulaciones en supervisión de ventas:

- Estudio de situaciones reales en supervisión de ventas
- Simulación de toma de decisiones estratégicas
- Evaluación y retroalimentación en grupo

Desarrollo del trabajo final:

- Identificación de un reto real en la supervisión de ventas
- Diseño de soluciones y estrategias de implementación
- Presentación del trabajo final

Métodos de pago

¡Tu momento es ahora comienza con una inversión inteligente!
¿Deseas matricularte?



INVERSIÓN: 585 USD

Pago en efectivo, depósito, transferencia o corriente tarjeta de crédito.

DIFERIDO A:

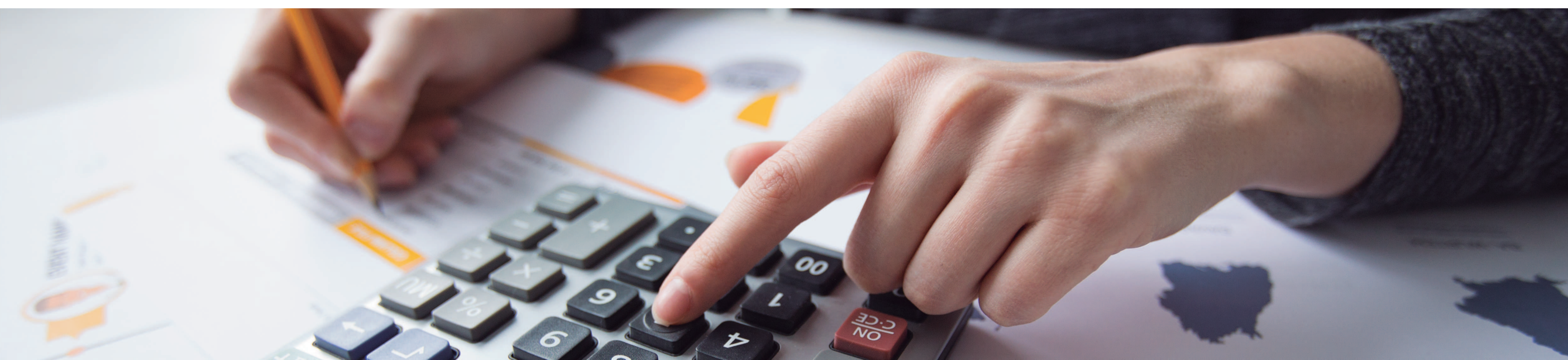
12 cuotas de 60 USD	Inversión de 720 USD
6 cuotas de 115 USD	Inversión de 690 USD

Difíerelo con las siguientes tarjetas de crédito:



Datos de cuenta para depósitos o transferencias:

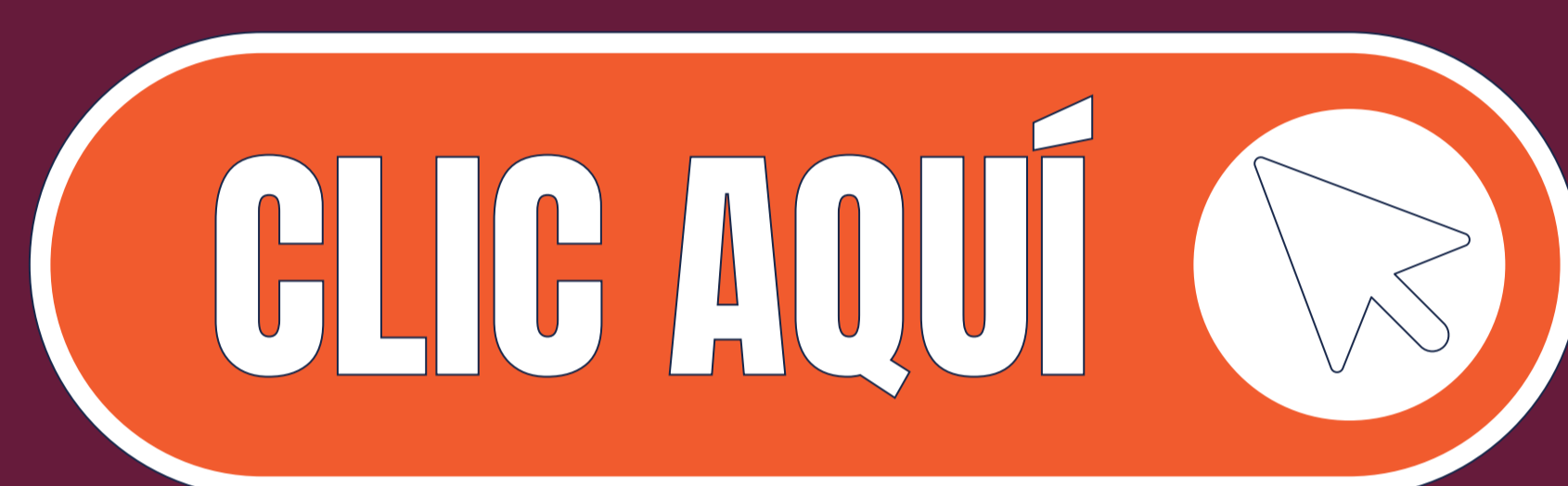
Destinatario:	Forum Ecuador
Ruc:	1792122201001
Banco:	Pichincha corriente # 3386334304
Email:	operaciones1@forumecuador.com



Diplomado 20
Supervisión 25
de ventas



Comunícate con un asesor AHORA:



Teléfono oficina: 02 255 5296

Ubicación oficina: Av. Francisco de Orellana
E9-195 y 6 de Diciembre,
Edificio Alisal de Orellana
PB-01, Quito, Ecuador

www.forumecuador.com