



# CLAUSTRO GÓMEZ PANAMÁ

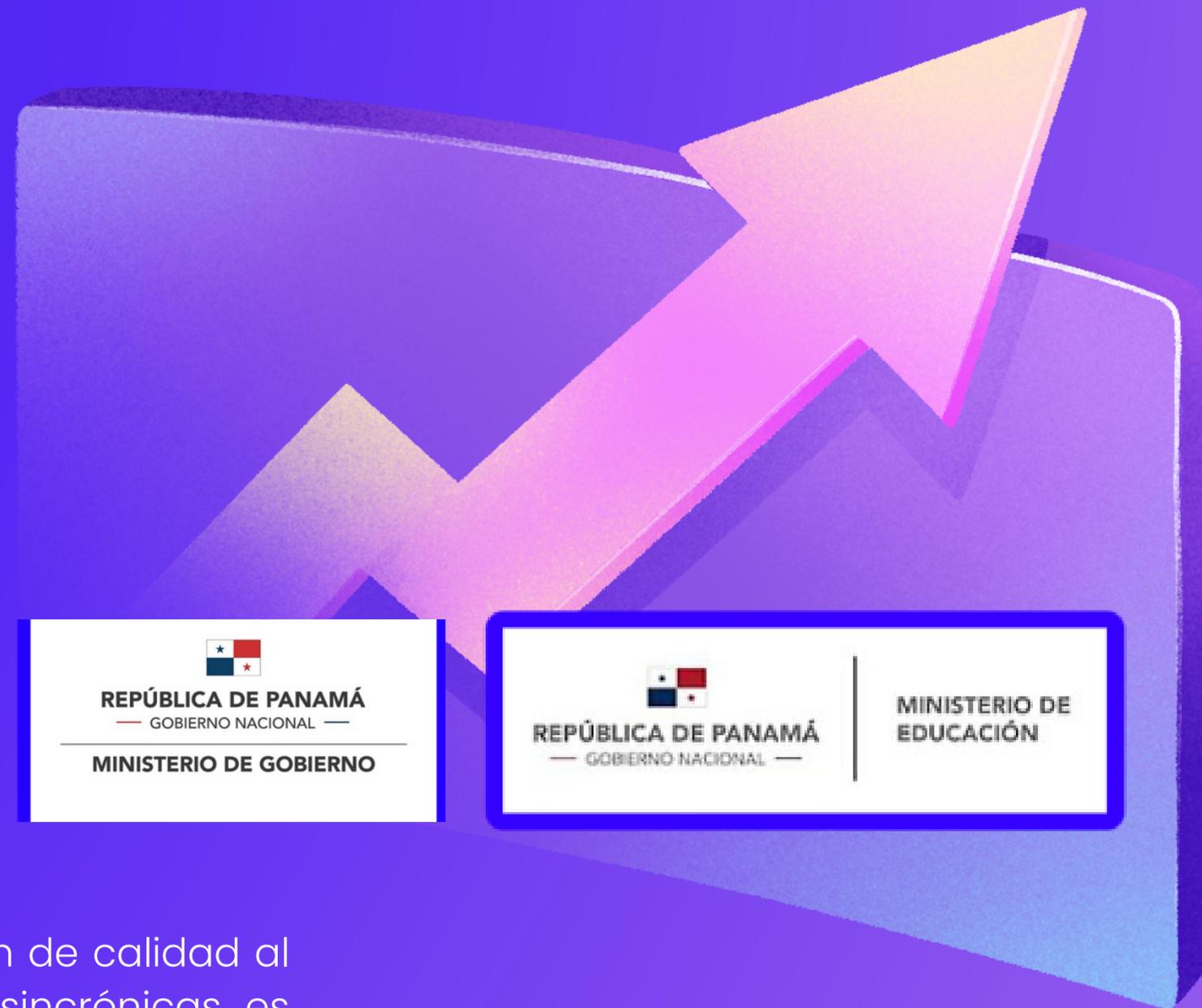
Instituto Superior Tecnológico

# NOSOTROS

Nos constituimos bajo el auspicio de la Fundación Social, Educativa y Cultural del Claustro Gómez entidad sin fines de lucro de carácter educativo reconocida por el Ministerio de Gobierno y el Ministerio de Educación de la República de Panamá, además de nuestra suscripción a organismos nacionales e internacionales para avales de programas de formación continua.

## Descripción general

Por medio del uso de las tecnologías digitales ofrecemos formación de calidad al alcance de un clic por medio de las modalidades sincrónicas y asincrónicas, es decir, conectados en vivo con ponencias de profesionales de las diversas especialidades o bien administrando tu tiempo por medio de formación grabada que encontrarás en nuestras plataformas de aprendizaje



CLAUSTRO GÓMEZ  
*Panamá*



# METODOLOGÍA

## 100% VIRTUAL

Con clases en vivo los días domingos de 8:00 am a 10:00 am por medio de la plataforma de Google Meet.

De no poder conectarse la clase siempre quedará grabada para su posterior visualización.

## ACTIVIDADES ASINCRÓNICAS

Desarrollaras actividades acorde al contenido previsto en su programa de estudios de forma asincrónica, es decir en tu tiempo y espacio . Siempre tendrás conectividad a la plataforma y al aula virtual.



A photograph of a business meeting in progress, overlaid with a semi-transparent purple filter. Several people in business attire are seated around a table, engaged in discussion. In the background, a man stands near a whiteboard. The scene is professional and collaborative.

**DIPLOMADO**

***EN GESTIÓN DE VENTAS  
Y NEGOCIACIÓN***

# DIPLOMADO EN GESTIÓN DE VENTAS Y NEGOCIACIÓN

- **Descripción:**

El Diplomado en Gestión de Ventas y Negociación brinda una formación integral en el área comercial, preparando a los participantes para enfrentar los retos de la gestión de ventas y el cierre de acuerdos en un entorno competitivo.

- **Objetivos:**

**Objetivo general:**

Capacitar a los participantes en la gestión profesional de ventas y en el desarrollo de habilidades de negociación efectivas, para potenciar el cierre de negocios y lograr acuerdos exitosos en un entorno competitivo.

**Objetivos específicos:**

- Desarrollar habilidades de liderazgo en gestión de ventas
- Dominar las estrategias de ventas y técnicas de persuasión
- Aplicar técnicas de negociación efectiva

# DIPLOMADO EN GESTIÓN DE VENTAS Y NEGOCIACIÓN

## • Contenido

### **Módulo 1: Introducción a la Gestión de Ventas**

- Conceptos fundamentales de ventas y su importancia en el crecimiento empresarial.
- Liderazgo en ventas: motivación y desarrollo de equipos de alto rendimiento.
- Gestión del ciclo de ventas y estrategias de prospección.

### **Módulo 2: Técnicas de Ventas y Persuasión**

- Técnicas de comunicación efectiva para vendedores.
- El arte de la persuasión y la influencia en la venta.
- Cierre de ventas y manejo de objeciones.

### **Módulo 3: Gestión de Clientes y Servicio Postventa**

- Estrategias de fidelización de clientes y gestión de relaciones comerciales.
- Importancia del servicio postventa y la satisfacción del cliente.
- Uso de tecnologías y herramientas para la gestión de clientes.

### **Módulo 4: Negociación Efectiva**

- Fundamentos de la negociación y estilos de negociadores.
- Técnicas de negociación para lograr acuerdos beneficiosos.
- Manejo de conflictos y solución de problemas en la negociación.

### **Módulo 5: Estrategias de Marketing y Ventas Digitales**

- Marketing digital y su impacto en las ventas.
- Uso de redes sociales y estrategias de atracción de clientes.
- Ventas en línea y comercio electrónico.

# DIPLOMADO EN GESTIÓN DE VENTAS Y NEGOCIACIÓN

## Beneficios

- Adquisición de habilidades y técnicas de ventas y negociación altamente valoradas en el mercado laboral.
- Mejora del rendimiento y resultados en el ámbito de las ventas y el cierre de negocios.
- Preparación para asumir roles de liderazgo en equipos de ventas y acceder a oportunidades de desarrollo profesional en el área comercial.

## Oportunidades Laborales

- Gerente de Ventas: Los egresados podrán aspirar a puestos de gerencia en departamentos de ventas, liderando equipos comerciales y desarrollando estrategias para aumentar la efectividad de las ventas.
- Ejecutivo de Ventas: Podrán desempeñarse como ejecutivos de ventas, gestionando el ciclo de ventas y negociando acuerdos con clientes y proveedores.
- Consultor Comercial: Aquellos interesados en la consultoría podrán ofrecer sus servicios como consultores comerciales, asesorando a empresas en la mejora de sus estrategias de ventas y negociación.

# ESPERAMOS SEAS PARTE DE LA FAMILIA CLAUSTRO

