

Contenido

Testimoniales:.....	2
Objetivo	3
Estructura del Diplomado	3
Módulos	3
Temario Detallado	4
Planta Docente	6
Videos	7
Público al que va Dirigido	8
Duración	8
Formato.....	8
Políticas Académicas.....	8
Fechas Límite	8
Requisitos de Admisión.....	8
Opciones de pago.....	10
Pago por Internet con Tarjeta de Crédito.....	11
Política Administrativa	11
Política de Devolución.....	11
Informes e inscripciones	12

A continuación damos a conocer los países de donde proceden nuestros participantes y egresados de este diplomado:



Testimoniales:

Ser empresaria y combinar esta responsabilidad con la atención y cuidado de una familia deja muy poco tiempo para dar continuidad a la formación de uno como profesional. Por ello, el tener la posibilidad de hacerlo a distancia, y sobre todo en mi Alma Máter, constituyó una experiencia tan especial como en su momento lo fue el haber cursado mis estudios de licenciatura en la UDLA. Con un esquema innovador y muy bien definido, y la participación de profesores sumamente preparados, el seguir aprendiendo termina resultando muy sencillo, ya que la enseñanza colaborativa y vivencial propia de este modelo educativo permite “aterrizar” fácilmente las teorías que nos son compartidas a lo largo del diplomado. Además, lo divertido de interactuar con compañeros no resulta ajeno a esta experiencia de aprendizaje a pesar de no encontrarnos frente a frente, pues con los chats se mantiene ese increíble e invaluable compañerismo característicos de nuestra querida universidad.

Roxana Cañedo

Objetivo

Este programa proporcionará al participante conceptos y herramientas que le permitirán un desempeño exitoso como responsable de la organización y práctica de ventas. Asimismo, fortalecerá las habilidades para el ejercicio de un liderazgo efectivo que fomente relaciones de largo plazo con los clientes.

Estructura del Diplomado

Los participantes obtendrán el Diploma en Ventas cuando hayan acreditado los cinco módulos que lo componen:

Módulos:

El proceso de la venta

El módulo tiene como finalidad que el participante analice y/o desarrolle el proceso de ventas en su organización, de forma que pueda, entre otras cosas, implementar técnicas dinámicas a fin de que pueda incrementar su efectividad en cada una de las fases del proceso, produciendo en consecuencia resultados óptimos en diferentes situaciones de ventas.

Comunicación Efectiva

El objetivo del módulo es brindar herramientas de comunicación para lograr mensajes asertivos y exitosos que podrán ser aplicables en diferentes situaciones de negociación y ventas. Los participantes analizarán conceptos claves para la Comunicación Organizacional, contrastarán algunos modelos generales de estrategias de comunicación; y finalmente identificarán las fortalezas y debilidades del uso de redes de comunicación internas y externas.

Desarrollo de la Marca Personal (Personal Branding)

El módulo tiene como finalidad conocer y poner en práctica las herramientas y recursos para producir un cambio del interior hacia el exterior de cada persona, que permita mostrar sus fortalezas, valores, determinar sus objetivos y comunicar sus beneficios de tal forma que tome el control de su imagen para crear el impacto deseado con los clientes.

El Marketing y las Ventas

El participante conocerá y aplicará los principales conceptos de mercadotecnia en un análisis de las actividades actuales de comercialización que realiza en su empresa, con el fin de coordinar efectivamente los esfuerzos en la selección del mercado, la precisión de las características del producto o servicio para proporcionar valor al cliente, así como la elección de las formas adecuadas de promoción que permitan maximizar sus ventas.

La Organización de Ventas

El participante conocerá conceptos claves para la formulación, implementación, evaluación y control del programa de ventas que le permitirán mejorar los procesos de seguimiento y cierre de las oportunidades de negocio. Al finalizar el módulo, podrá evaluar y tomar decisiones más adecuadas para su propia empresa a fin de dar respuesta eficaz en el mercado que participa.

Temario Detallado:

El proceso de la venta.

1. Importancia del Proceso de Venta y Prospección
2. Preparación para la comunicación inicial y la entrevista.
3. Dirección de la Presentación
4. Manejo de Objeciones y Cierre
5. Post venta: Construyendo relaciones de largo plazo.

Comunicación Efectiva.

1. Introducción al fenómeno de la comunicación en la empresa
 - a. El proceso de la comunicación
 - b. Modelos de Comunicación en una organización
 - c. Marco de referencia
 - d. Tipos de ruido organizacionales
2. Comunicación Efectiva
 - a. Comunicación Verbal: hablar cuidadosamente
 - b. Comunicación No Verbal: kinestésica, proxemia y paralenguaje.
 - c. Formas de persuasión
 - d. Presentaciones públicas orales. Taller. Presentaciones.
3. Comunicación de Grupo
 - a. Participación en grupos pequeños
 - b. Comunicación en las relaciones
 - c. Negociaciones
 - d. Clima organizacional y resolución del conflicto

Desarrollo de la Marca Personal (Personal Branding)

1. Conceptos básicos
 - a. Definición de marca personal
 - b. Importancia/beneficios de desarrollar una marca personal
2. Proceso de construcción de marca personal
 - a. Conocimiento de uno mismo
 - i. Competencias
 - ii. Valores
 - b. Establecimiento de metas y objetivos
 - i. Visión personal
 - ii. Autocomprensión
 - iii. Diseño y construcción del futuro
 - c. Compromiso con la mejora continua
 - i. Fortaleza emocional
 - ii. Aprendizaje y cambio
3. Imagen y percepción en la venta
 - i. Metodología para crear una imagen.

El Marketing y las Ventas

1. Mercadotecnia
 - a. Diagnóstico de necesidades y satisfacción del cliente
 - b. Selección de la mezcla de mercadotecnia
 - c. Análisis del entorno
2. Identificación y selección del mercado
 - a. El valor de la información en la mercadotecnia
 - b. Conocimiento del comportamiento del comprador
 - c. Segmentación del mercado
 - d. Posicionamiento y diferenciación
3. Producto
 - a. Planeación y desarrollo del producto
 - b. Desarrollo de estrategias de acuerdo al ciclo de vida del producto
 - c. Conocimiento del producto y empresa que se representa
4. Estrategias para la determinación el precio
5. Plaza
 - a. Criterios para determinar la ubicación adecuada
 - b. Selección de los canales de distribución
6. Promoción
 - a. Comunicación y publicidad
 - b. Promoción de ventas
 - c. Relaciones públicas
7. Consideraciones para la comercialización de servicios
 - a. Características de los servicios
 - b. Calidad y valor del servicio
 - c. El momento de la verdad
8. El valor de la mercadotecnia relacional

La Organización de Ventas.

1. La organización de la fuerza de ventas.
2. Métodos para el pronóstico de ventas.
3. Establecimiento de cuotas.
4. Determinando el tamaño de la fuerza de ventas y el diseño de territorios.
5. Análisis de ventas para la toma de decisiones.
6. El desempeño del vendedor y cómo motivar al equipo de trabajo.
7. Selección de la fuerza de ventas.
8. Capacitación y programas de compensación e incentivos.
9. Criterios para la evaluación y control.

Planta Docente

- Estudió la licenciatura en Administración de Empresas en la Universidad de las Américas Puebla (UDLAP), el diplomado en Planeación y Administración Estratégica de los Negocios y la Maestría en Administración de Empresas con especialidad en Mercadotecnia de Servicios en la misma universidad.
- La Mtra. Zamora cuenta con experiencia laboral en las siguientes áreas y empresas:
 - Ventas DTS, estadística de ventas e ingeniería en administración del servicio en Grupo Gamesa
 - Administración logística en Cemex México
 - Estudios de Mercado y publicidad en Sorteo UDLA
 - Telemarketing en la UDLAP
- Actualmente se desempeña como Directora de Mercadotecnia en la UDLAP.



**Mtra. Rosario G. Zamora
Camarena.**

- Licenciada en Ciencias de la Comunicación por el Tec de Monterrey campus cd. de México, con estudios de maestría en Ingeniería en Imagen Pública por el Colegio de consultores en Imagen Pública S.C, y maestría en Marketing y Comunicación de Moda por la Universidad Autónoma de Barcelona, España y el Instituto Europeo de Diseño.
- Tiene más de 6 años de experiencia en consultoría en comunicación e imagen corporativa, imagen personal y ventas, tanto para entidades privadas como públicas.
- Ha trabajado con empresas importantes como: Liverpool, Bonafont, Michellin, Gas Metropolitano, Profuturo GNP, y como coordinadora de merchandising en Men's Factory de Grupo Habers.
- Catedrática del Colegio de consultores en Imagen Pública, Universidad Iberoamericana y Tec de Monterrey, así como impartidora de talleres a nivel personal y corporativo.

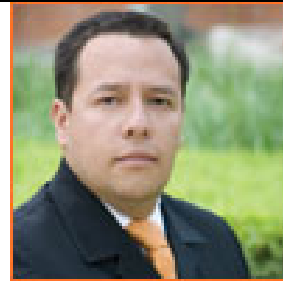


Mtra. Rocío Vargas Juárez

- Egresado de la carrera de Ingeniería en Sistemas Computacionales del Instituto Tecnológico de Veracruz en el año de 1998, obtuvo el grado de Maestro en Administración de Tecnologías de la Información en el año 2000 por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey Campus Monterrey.
- Desde el año 2001 se ha desempeñado como asesor de proyectos de tesis de la maestría en Comercio Electrónico de la Universidad Virtual del ITESM. Ha participado como profesor en la carrera de Ingeniería en Sistemas Computacionales del ITESM Campus Monterrey.
- Fungió como Gerente de Ventas y Consultoría en la

empresa Global Business Solution y como Gerente de Consultoría en la empresa Exact Software International.

- Con diez años de experiencia como consultor en el área de tecnologías de información, se ha desempeñado como gerente de consultoría en proyectos de innovación e implantación de sistemas de información en México, Centro, Sudamérica y Europa.
- Actualmente se desempeña como Director de Desarrollo Institucional en la Universidad de las Américas Puebla, área donde se concentran las actividades relacionadas con Vinculación con Egresados y Procuración de Fondos. En la UDLAP ha ocupado los puestos de Director del Centro de Servicios Educativos Remotos, Dirección Comercial y de Incorporación Estudiantil.



Martín González Vásquez

- La Maestra Daza realizó sus estudios de postgrado en la Universidad de las Américas-Puebla, obteniendo el grado de Maestra en Administración de Empresas con Especialidad en Mercadotecnia de Servicios, en el año 2002. Previamente realizó estudios en Administración de Empresas en la Universidad Anáhuac de Xalapa.
- Ha sido asesora, coordinadora, administradora y docente en diversas etapas de su desarrollo profesional, desempeñadas dentro de la Universidad de las Américas-Puebla, destacando en un inicio su papel como Jefe del Departamento de Apoyo a la Investigación del año 2000 al 2002.
- Dentro de las maestrías a distancia que ofrece la institución citada en líneas superiores, ha colaborado como Titular y/o Tutora de diversos cursos para la maestría en Administración al igual que para la maestría en Administración de Organizaciones Educativas impartiendo los cursos de Comunicación Organizacional y Administración de la Innovación, el Cambio y el Conflicto.
- También ha colaborado con consultoras privadas en procesos de evaluación institucional así como de revisión y diseño curricular, ofrecidos a distintas instituciones de educación superior.



Mtra. Adriana Daza Padrón

Videos



<http://www.udlap.mx/consultores/videos.aspx>

UDLAP Consultores

<http://ser.udlap.mx/diplomados/Oferta.aspx>

Público al que va Dirigido

Este diplomado va dirigido a personal de organizaciones tanto públicas como privadas que busca tener una base sólida en ventas.

Duración

El diplomado tendrá una duración de 100 horas a ser desarrolladas en el transcurso de siete meses, el diplomado se compone de 5 módulos y cada módulo tiene una duración de 5 semanas, con un espacio de una o dos semanas entre módulos.

Formato

Con el fin de proporcionarte información sobre nuestra propuesta educativa te invitamos a revisar la video-presentación por el responsable del área en el siguiente link:

<http://ser.udlap.mx/diplomados/diplomados.htm>

El esquema del curso es 100% por Internet, en donde el participante administra su horario de trabajo y tiene un enfoque en solución de casos o problemas con aplicación. Se cuenta con una página del curso, en donde el participante encontrará todos los elementos necesarios (video de bienvenida, actividades, comunicación, recursos digitales) para cursar los módulos. Así mismo, contará con el apoyo y seguimiento a distancia de un instructor. El participante debe realizar cada una de las actividades que el profesor ha diseñado, para ello debe tener presente el calendario de entrega, en el cual se contemplan las fechas de todo el módulo. Mediante el uso de foros de discusión el alumno podrá exponer sus comentarios, así como recibir la retroalimentación tanto del profesor como de sus mismos compañeros. En cada semana se tienen programadas dos sesiones de Chat en tiempo real mediante las cuales los alumnos plantearán directamente expectativas, observaciones, dudas.

Políticas Académicas

- En caso de reprobar un módulo el participante deberá hacer un pago adicional correspondiente al 20% del precio total del diplomado, cabe señalar que en este caso la universidad no será responsable de volver a impartir este diplomado, existiendo en su defecto la opción de examen virtual.
- El participante podrá solicitar baja temporal voluntaria durante los primeros 10 días del módulo siempre y cuando no haya subido alguna tarea o participado en algún foro, ya que de otro modo se le cobraría el importe de la colegiatura.

Fechas Límite

Recepción de solicitudes de admisión y pago:

Del 12 de marzo al 9 de julio de 2010

Inicio de clases:

9 de agosto de 2010

Requisitos de Admisión

- ◆ Solicitud de Admisión Online
<http://ser.udlap.mx/diplomados/SolicitudInscripcion.aspx> , si ya decidiste ingresar puedes llenarla desde ahora.

- ◆ Pago de colegiatura.

Para los siguientes requisitos cuenta usted con un mes para entregarlos.

- Copia simple de certificado total de licenciatura o documento similar que avale que cuenta con estudios de licenciatura.

UDLAP Consultores

<http://ser.udlap.mx/diplomados/Oferta.aspx>

- Currículum Vitae actualizado con fotografía.
- Comprensión de textos en inglés (no requiere documento probatorio).
- Firma de contrato de prestación de servicios UDLAP.

Nota: UDLAP Consultores se reserva el derecho de cancelar los programas que no reúnan el mínimo de inscripciones requeridas. Por tanto, las personas que hayan cubierto el pago para su registro y no se abra el programa elegido, se le reembolsará íntegramente dicho pago, en un plazo no mayor a diez días hábiles a través de la emisión de cheque o depósito en cuenta bancaria en moneda nacional.

¿Qué incluye?

Además de la inscripción y colegiatura, incluye:



● Bibliotecas Digitales



● Ceremonia de Graduación



● Diploma Institucional UDLAP (El diploma es idéntico al que se otorga en los diplomados presenciales)

Servicios complementarios tales como: **biblioteca, sala de cómputo, áreas deportivas y eventos culturales:**



Opciones de pago:

Contado	
Público General (10% de descuento)	*\$15,390.00
Comunidad UDLAP (15% de descuento)	*\$14,535.00
Pagos Diferidos (tres pagos mensuales)	
Público General	\$5,700.00
Comunidad UDLAP (10% de descuento)	*\$5,130.00
*Precios con descuentos ya aplicados. Nota: Favor de agregar el IVA (16%) a todos los precios.	

- Si se inscriben 5 personas de una empresa, en un mismo programa, entonces el 6° participante es gratis. Esto representa un descuento del 17% aproximadamente. Es importante señalar que este descuento se otorgará siempre y cuando se pague el precio de lista por los 5 participantes en cuestión.
- Si se inscriben 12 personas de una empresa, en un mismo programa, entonces el 13°, 14° y el 15° participante es gratis. Esto representa un descuento del 20%. Es importante señalar que este descuento se otorgará siempre y cuando se pague el precio de lista por los 12 participantes en cuestión.
- **Comunidad UDLAP** comprende únicamente a los alumnos, exalumnos, personal académico, administrativo y sindicalizado. También se consideran comunidad UDLAP aquellas personas que hayan cursado y terminado un diplomado o acumulado 100 horas en cursos ofrecidos por UDLAP Consultores.

Notas:

- Los descuentos no son acumulables.
- Pago a nombre de la Fundación Universidad de las Américas Puebla en las siguientes cuentas:

Banco	Plaza	Cuenta	Dígito Verificador
Bancomer			
012	650	0044 356 9470	0
Banamex			
002	650	0277 113 8414	5
HSBC			
021	650	0400 657 5021	8
Santander			
014	650	6550 096 5966	7

UDLAP Consultores

<http://ser.udlap.mx/diplomados/Oferta.aspx>

Enviar ficha de depósito – favor de indicar el nombre del diplomado al que se esta inscribiendo por e-mail a agustin.mejia@udlap.mx, en 24 horas recibirá la confirmación vía e-mail.

Si requiere emisión de factura a nombre de su empresa, es indispensable que nos envíe vía e-mail los depósitos escaneados por concepto de colegiatura, R.F.C. y los datos de facturación.

Pago por Internet con Tarjeta de Crédito

Para las personas que están interesadas en inscribirse, pagar su diplomado y **no requieren de la elaboración de una factura** hemos implementado la recepción de pagos por internet, el cual puede ser de mucha utilidad para quienes nos contactan desde Venezuela, Perú, Brasil, Argentina, España y demás países quienes anteriormente sólo tenían la opción de pagar mediante transferencia internacional, o bien desde México pero que no requieran la emisión de factura.

El procedimiento será el siguiente:

1. Clic en <http://www.udlap.mx/pagoelectronico>
2. Introducir el número 900001 (Diplomados a Distancia)
3. Introducir el número de tarjeta de crédito y código de seguridad.
4. **Imprimir la pantalla previa a la confirmación (o capturarla en Word).**
5. Confirmar el pago.
6. **Imprimir la pantalla de confirmación del pago (o capturarla en Word).**

Paso 4

UDLAP
UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS PUEBLA
Dirección de Finanzas - Colegiaturas

La fecha de hoy en Puebla, México es: vie 23-06-2009 06:07 PM
Se hará un cargo administrativo, si esta de acuerdo dar CONFIRMAR, en caso contrario Presionar la liga Cancelar.

900001 DIPLOMADOS A DISTANCIA
No. Tarjeta de Crédito: XXXX - XXXX - XXXX - 1684
Fecha de Expiración: 7/2014
Importe del Pago: \$1.00
Cargo Administrativo: \$0.02
Importe Total: \$1.02

[CANCELAR PAGO](#)

Derechos Reservados © 2007, Universidad de las Américas, Puebla
Este archivo es propiedad de la Universidad de las Américas, Puebla. Toda reproducción o uso no autorizado está prohibido.

Paso 6

UDLAP
UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS PUEBLA
Dirección de Finanzas - Colegiaturas

Gracias por efectuar su pago.
El número de autorización del pago es 302696, consérvelo para aclaraciones posteriores.
Este pago se abonará a su estado de cuenta en la UDLAP hasta el próximo día hábil.
Para cualquier aclaración con respecto a este pago favor de acudir a cualquier sucursal de Bancomer.

Por favor, imprima esta página como registro y comprobante de su transacción.

Derechos Reservados © 2007, Universidad de las Américas, Puebla
Este archivo es propiedad de la Universidad de las Américas, Puebla. Toda reproducción o uso no autorizado está prohibido.

Favor de enviar estas pantallas por correo electrónico

Para conocer más información sobre este procedimiento le pedimos escribir a educacion.continua@udlap.mx.

Política Administrativa

Será motivo de suspensión del acceso al diplomado en caso de existir un retraso mayor a dos meses en el último pago.

Política de Devolución

La devolución de cuotas por concepto de colegiaturas a estudiantes sólo procederá cuando por parte de la UDLA se decida cancelar la apertura del diplomado y no así cuando el estudiante después de haber realizado el pago decida no tomar el mismo por causas personales.

Informes e inscripciones

Mtro. Agustín Mejía Proa
Jefe de Comercialización de Proyectos Online

El Mtro. Mejía tiene el título de Ingeniero en Sistemas Computacionales, así como de Maestro en Administración de Empresas con Especialidad en Mercadotecnia y Actualmente se encuentra estudiando la Maestría en Calidad de Educación en la UDLAP. Como parte de su experiencia profesional ha trabajado como Consultor de Sistemas y Tecnología para algunas empresas del sector industrial y de servicios, actualmente lleva más de once años laborando de tiempo completo para la Universidad de las Américas Puebla.



Mtro. Agustín Mejía Proa

Llamar por favor a los teléfonos

+52 (222) 229 20 00 y
229 21 00 (conmutadores)
Ext. 4366 y 2707
Fax: +52 (222) 229 21 42
Lada sin costo:
01 800 22 77 400
Exts. 4366 y 2707

Correo electrónico

agustin.mejia@udlap.mx