

	CogniGear Desarrollo Profesional	Programa de Formación Continua
---	--	--

Ventas Inteligentes

Acerca del programa

Vender no consiste únicamente en ofrecer un producto o servicio. Una gestión comercial efectiva requiere comprender al cliente, identificar oportunidades, desarrollar una propuesta de valor, gestionar el proceso de venta y utilizar información para mejorar los resultados comerciales.

Ventas Inteligentes es un programa práctico orientado al fortalecimiento de las capacidades comerciales mediante estrategias, técnicas y herramientas actuales aplicadas a situaciones reales de venta.

Durante el programa, el participante analizará su realidad comercial y construirá progresivamente una estrategia de gestión de ventas aplicable a un producto, servicio, emprendimiento o actividad empresarial.

¿Qué aprenderás?

Al finalizar el programa estarás en capacidad de:

- Comprender el proceso comercial desde la identificación del cliente hasta el seguimiento posterior a la venta.
- Identificar y caracterizar clientes potenciales.
- Reconocer necesidades, problemas y motivaciones de compra.
- Construir propuestas de valor orientadas al cliente.

	CogniGear Desarrollo Profesional	Programa de Formación Continua
---	--	--

- Diseñar argumentos comerciales claros y convincentes.
- Aplicar técnicas para conducir conversaciones comerciales.
- Gestionar objeciones durante el proceso de venta.
- Estructurar acciones de seguimiento comercial.
- Utilizar información e indicadores para evaluar resultados de ventas.
- Incorporar herramientas actuales, incluida la inteligencia artificial, como apoyo a determinadas actividades comerciales.
- Construir una estrategia comercial aplicable a una situación real.

Tabla de contenido

Módulo 1. Comprender al cliente y la oportunidad comercial

- Evolución de la gestión de ventas.
- El cliente como centro del proceso comercial.
- Identificación del mercado y oportunidades.
- Segmentación de clientes.
- Perfil del cliente objetivo.
- Necesidades, problemas, expectativas y motivaciones de compra.
- El recorrido del cliente.
- Errores frecuentes al abordar una oportunidad comercial.

Módulo 2. Construcción de la propuesta de valor

- Diferencia entre características, ventajas y beneficios.
- Identificación del problema que resuelve la oferta.
- Construcción de una propuesta de valor.
- Diferenciación frente a otras alternativas.

	CogniGear Desarrollo Profesional	Programa de Formación Continua
---	--	--

- Argumentos comerciales orientados a necesidades.
- Comunicación clara de beneficios.
- Adaptación del mensaje según el perfil del cliente.
- Herramientas actuales para apoyar la construcción y personalización de mensajes comerciales.

Módulo 3. Gestión del proceso de venta

- Etapas del proceso comercial.
- Prospección e identificación de clientes potenciales.
- Preparación del contacto comercial.
- Inicio de la conversación.
- Preguntas para identificar necesidades.
- Escucha activa.
- Presentación de soluciones.
- Técnicas de argumentación.
- Identificación de señales de compra.
- Conducción del proceso hacia una decisión.

Módulo 4. Objeciones, negociación y cierre

- Identificación de las principales objeciones del cliente.
- Diferencia entre objeciones, dudas y condiciones de compra.
- Técnicas para comprender y gestionar objeciones.
- Preparación de alternativas de negociación.
- Principios básicos de negociación comercial.
- Manejo de concesiones y búsqueda de acuerdos.

	CogniGear Desarrollo Profesional	Programa de Formación Continua
---	--	--

- Identificación de señales para avanzar al cierre.
- Técnicas de cierre adaptadas a la situación comercial.
- Confirmación de acuerdos y próximos pasos.
- Errores frecuentes durante la negociación y el cierre.

Módulo 5. Seguimiento y mejora de resultados comerciales

- Importancia del seguimiento después del contacto comercial.
- Organización de oportunidades y clientes.
- Gestión básica del embudo de ventas.
- Seguimiento de prospectos.
- Fidelización y relación posterior a la venta.
- Indicadores básicos de gestión comercial.
- Conversión y efectividad de ventas.
- Análisis de resultados.
- Identificación de oportunidades de mejora.
- Utilización de información para fortalecer futuras decisiones comerciales.

Proyecto Aplicado CogniGear

Durante el programa, cada participante desarrollará progresivamente una estrategia de gestión comercial aplicable a una situación real.

Dirigido a

Emprendedores, profesionales, ejecutivos comerciales, asesores de ventas, responsables de negocios y personas que participan en actividades de

	CogniGear Desarrollo Profesional	Programa de Formación Continua
---	--	--

comercialización de productos o servicios y desean fortalecer sus capacidades de gestión comercial.

Modalidad

Online en vivo. Las sesiones combinan aprendizaje guiado, análisis de situaciones comerciales, ejercicios prácticos, simulaciones y desarrollo progresivo de una estrategia comercial aplicada.

Carga académica

100 horas académicas totales

Distribuidas en:

45 horas sincrónicas

Sesiones online en vivo

Lunes, miércoles y viernes | 19:00 – 22:00

55 horas asincrónicas

Actividades prácticas y trabajo autónomo

Acceso a clases grabadas

Todas las sesiones estarán disponibles durante 24 meses, para que puedas revisar los contenidos y reforzar tu aprendizaje cuando lo necesites.

	CogniGear Desarrollo Profesional	Programa de Formación Continua
---	--	--

Fecha de inicio

Fecha de inicio: viernes 30 de octubre de 2026.

Inversión

\$110 (se puede aplicar a pronto pago).