

devos® | Business  
School

# Curso Superior en Ventas y Redes de Mercadeo

Triple Titulación

## PRESENTACIÓN

Nuestro **Curso Superior en Ventas y Redes de Mercadeo**, con **triple titulación**, está pensado para aquellos que quieran construir una carrera profesional en el mundo de las **ventas**, o que deseen desarrollar un negocio en la industria de las **Redes de Mercadeo**, y que sean conscientes de la importancia que tiene la formación en **Coaching Empresarial**, en **PNL**, y en el dominio de **Técnicas de Venta Consultiva**.

Toda esta formación va a contribuir a consolidar las habilidades y competencias como verdadero profesional de las **Ventas** y de las **Redes de Mercadeo**, aportando una visión totalmente diferente de la estructura del negocio y garantizando resultados óptimos.

Con este programa conseguirás dominar los fundamentos de los negocios de **Redes de Mercadeo**, las **Técnicas de Venta Consultiva** y poseer unos sólidos conocimientos de **Coaching Empresarial** y **Programación Neurolingüística**.

Al realizar nuestro **Curso Superior en Ventas y Redes de Mercadeo** incrementarás tu “empleabilidad”, facilitándote el acceso a puestos de trabajo en el área comercial de cualquier empresa, y al mismo tiempo adquirirás las habilidades y la visión necesarias para desarrollar iniciativas propias en el mundo de los negocios, de forma que puedas crear tu propia organización en el campo de las **Redes de Mercadeo** con garantías de éxito.

El curso está dividido en tres módulos diferentes, formado cada uno de ellos por diferentes unidades didácticas. Cada uno de los módulos te proporcionará un título diferente, con los que podrás acreditar tus conocimientos:

### MÓDULO 1: **TÉCNICAS DE VENTA CONSULTIVA**

Unidades Didácticas 1, 2 y 3

### MÓDULO 2: **NETWORK MARKETING PROJECT MANAGEMENT**

Unidades Didácticas 4, 5 y 6

### MÓDULO 3: **COACHING EMPRESARIAL Y PNL**

Unidades Didácticas 7 y 8

Nos planteamos dos objetivos:

### OBJETIVO 1

El área comercial sigue siendo el más importante de la empresa, y por este motivo los profesionales de la venta siguen siendo los más valorados, y los mejor retribuidos. En este programa aprenderás todas las **Técnicas de Venta Consultiva** que te permitirán convertirte en un verdadero profesional de la venta, aumentando así considerablemente tu empleabilidad. Pero para destacar en el mundo de las ventas necesitarás algo que te diferencie de tus competidores. Con el módulo de **Network Marketing Project Management** lograrás completar la formación en el área de liderazgo, desarrollo personal y creación de Redes de Mercadeo. Estas habilidades te aportarán la ventaja competitiva que necesitas como profesional de la venta. Ningún profesional estará tan formado como tú.

### OBJETIVO 2

Queremos que seas capaz de desarrollar tu iniciativa empresarial en la industria de las **Redes de Mercadeo**. Con el módulo de **Network Marketing Project Management** aprenderás los fundamentos de este modelo de negocio. Pero esto no será suficiente. Necesitas algo más. En este programa te formaremos también en **Técnicas de Venta Consultiva**, en **Programación Neurilingüística** y en **Coaching Empresarial**, herramientas que te ayudarán a crear tu organización en desde un liderazgo sólido.

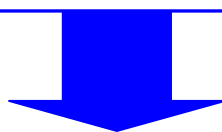
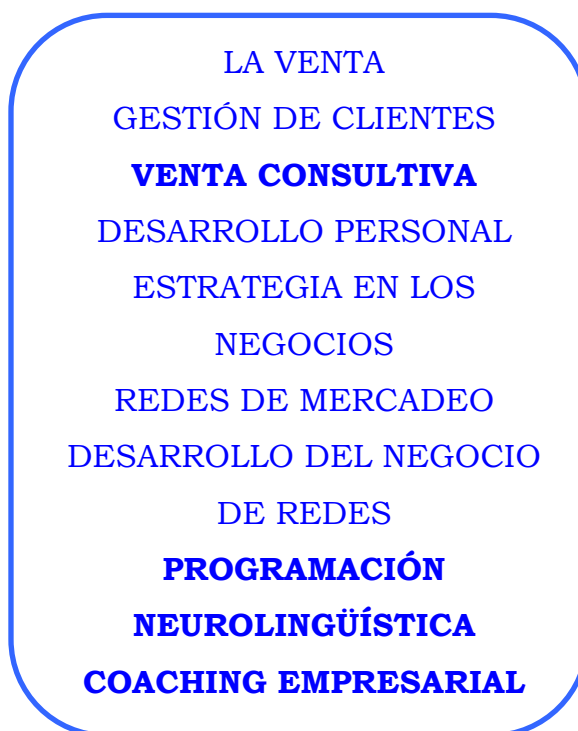
Pretendemos, por una parte, aportar valor al espíritu emprendedor de nuestros alumnos, trasmitiéndoles todo el conocimiento y habilidades necesarias para crear redes de negocio a través de una nueva mentalidad empresarial en la industria de las **Redes de Mercadeo**, lo que te aportará una gran ventaja competitiva en el área de ventas.

Y por otra parte, queremos dotarte de un perfil académico y profesional como experto en **ventas** que será valorado muy positivamente por las mejores empresas.

Con este programa formativo adquirirás las competencias necesarias para desarrollar con éxito todas las fases del ciclo de la venta, enfocando tu carrera hacia una de las profesiones más demandadas hoy y en el futuro. Dispondrás de uno de los perfiles laborales más demandado en el mercado actual.

Network Marketing  
Project Management

Técnicas de  
Venta Consultiva



## PLAN DE ESTUDIOS

El programa está estructurado en 3 módulos, que se pueden cursar en el orden que el alumno prefiera. Al finalizar cada uno de estos módulos el alumno obtendrá el correspondiente título académico.

### TÉCNICAS DE VENTA CONSULTIVA



Unidades Didácticas

### NETWORK MARKETING PROJECT MANAGEMENT



Unidades Didácticas

### COACHING EMPRESARIAL Y PNL



Unidad Didáctica

**UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA VENTA**

1. La actividad comercial. Fundamentos Básicos.
- 2.- La acción de ventas.
- 3.- Técnicas de ventas.
- 4.- Estrategias de ventas.
- 5.- Las objeciones en la venta.
- 6.- La fuerza de ventas.
- 7.- Trabajo Final.

**UNIDAD DIDÁCTICA 2. LOS CLIENTES Y SU COMPORTAMIENTO. GESTIÓN DEL CLIENTE.**

1. Estrategia centrada en el cliente.
2. Gestión de los clientes. Perfil generacional.
3. Las teorías de Philip Kotler.
4. Los roles del comprador.
5. Tipos de clientes.
6. Los clientes difíciles y enojados. Estrategias psicológicas.
7. Captar, retener y fidelizar clientes.
8. Trabajo Final.

**UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA VENTA CONSULTIVA.**

1. Introducción.
2. La venta consultiva.
3. El proceso de venta consultiva.
4. Habilidad consultiva. Indagar con preguntas.
5. El “Elevator Pitch”.
6. “Buyer persona” y el embudo de ventas.
7. La entrevista comercial.
8. Trabajo Final.

**UNIDAD DIDÁCTICA 4. DESARROLLO PERSONAL Y ESTRATEGIAS EN EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS.**

1. Introducción.
2. Hábitos de la gente altamente efectiva.
3. Influir en las personas y ganar “amigos”.
4. La ventana de Johari.
5. Gestión del tiempo.
6. Habilidades de comunicación.
7. Claves de una comunicación eficaz.
8. Los axiomas de Paul Watzlawick.
9. El lenguaje corporal.
10. Branding personal.
11. Trabajo Final.

**UNIDAD DIDÁCTICA 5. LAS REDES DE MERCADEO.**

1. Introducción.
2. Definición de Mercadeo en Red.
3. Relación entre el Mercadeo en Red y el desarrollo personal.
4. El Plan de Compensación.
5. Cómo diseñar un plan de compensación.
6. Apalancamiento y Duplicación.
7. Diferentes enfoques y estrategias.
8. Trabajo Final.

**UNIDAD DIDÁCTICA 6. DESARROLLO DEL NEGOCIO DE REDES DE MERCADEO.**

1. Introducción.
2. Construcción de relaciones. Prospectos.
3. Educar al prospecto. Invitación.
4. Presentación de la oportunidad.
5. Seguimiento.
6. Ayudar a los prospectos. Cierre.
7. Guiando al nuevo distribuidor. Plan de acción.
8. Trabajo Final.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. PNL (PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA)**

1. Introducción a la PNL
2. Presuposiciones de la PNL, feedback y objetivos
3. Sistemas representacionales, accesos oculares, empatía, rapport y claves sensoriales
4. Metamodelo del lenguaje, calibración, estado asociado / disociado y anclajes
5. Submodalidades, hipnosis e inteligencia emocional
6. Resolución de conflictos, metáforas, modelo POPS avanzado y las creencias
7. Trabajo Final

### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. COACHING**

1. Coaching: bases y fundamentos
2. Tipos de coaching y coaching en las organizaciones
3. Proceso de coaching y metodologías
4. Marco teórico y otras herramientas para el coaching
5. Trabajo Final

## **¿QUÉ VAS A CONSEGUIR CON ESTE CURSO?**

### **IMPULSAR TU CARRERA PROFESIONAL**

Adquirirás los conocimientos que necesitas para ser un experto en Ventas, enfocando tu carrera hacia una de las profesiones más demandadas hoy y en el futuro.

- Refuerza tu CV y conviértete en un profesional más valorado por las mejores empresas.
- Aumenta tu empleabilidad.
- Aprende a innovar en tu trabajo actual.
- Entiende el ecosistema actual más innovador.
- Complementa tu formación especializada o técnica.



- Diseñar propuestas de valor para diferenciarte y crecer.
- Gestiona mejor tus equipos comerciales.
- Aprenderás a vender más y mejor.
- Entenderás la importancia del Marketing para cualquier actividad.

### **DESARROLLAR TU PROPIO NEGOCIO DE REDES DE MERCADEO**

Te guiamos paso a paso para que empieces desde cero.

- Aprende a desarrollar Redes de Negocio.
- Aumenta la productividad de tus Redes de Negocio.
- Harás crecer tus ingresos residuales. Sin límites.
- Duplicación, duplicación y duplicación.
- Aplicarás todas estas habilidades a tu carrera corporativa.
- Gestionarás tu negocio de Mercadeo en Red desde el punto de vista empresarial (marketing, estrategia, publicidad, comercio electrónico...)

## **MODALIDAD**

### **100 % ONLINE.**

Una vez recibida tu matrícula enviaremos a tu correo electrónico las claves para acceder al Campus Virtual, donde encontrarás todo el material de estudio necesario.

### **Fecha de inicio: a elegir.**

Tú decides cuándo empezar, y dónde estudiar.

### **Duración: 6 meses.**

Dispones de 6 meses para finalizar el Curso Superior. No obstante, podrás solicitar cuantas prórrogas necesites por diferentes motivos justificados.

Conforme vayas avanzando en el programa irás recibiendo los diferentes títulos.

### **Precio: 95,00 €**

## TITULACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá una triple titulación emitida por nuestra **Escuela de Negocios**:

Título de **Experto Universitario en Network Marketing Project Management.**

Diploma de **Especialización en Coaching Empresarial y PNL.**

Diploma de **Experto en Técnicas de Venta Consultiva.**

Irás recibiendo estos títulos conforme vayas avanzando en el programa.