



Te preparamos para
un futuro de éxito y
bienestar.

Diplomado en Publicidad y Ventas



Objetivo Capacitar a profesionistas que se desempeñan o tienen relación en el área de ventas de una organización, estableciendo técnicas eficaces en el proceso de venta.



A quién va dirigido

- ✎ Licenciados en Mercadotecnia y, en general, a todo profesional universitario inmerso en las ventas.



Beneficios

- ✎ Identificar los métodos y técnicas para la coordinación y supervisión efectiva de la fuerza de ventas.
- ✎ Identificar técnicas eficaces para realizar anuncios y campañas publicitarias.
- ✎ Evaluar el impacto de los medios de publicidad utilizados para el logro de los objetivos de ventas.
- ✎ Definir estrategias en el proceso de ventas para la colocación de un producto o servicio.
- ✎ Identificar áreas problemáticas con base en reportes de venta.
- ✎ Aplicar estrategias que faciliten el proceso de venta a partir de escenarios.

¡Inscríbete ahora!

Contenido del Programa

Módulo I - Administración de ventas

Reconocer la importancia que tiene para la empresa el contar con un área específica para organizar y administrar todos los esfuerzos de ventas, a través de la aplicación de técnicas de administración de la fuerza de ventas dentro de un enfoque práctico por medio del conocimiento y aplicación de conceptos, principios y técnicas del área.

- 📌 Tema 1 Administración de las ventas y la fuerza de ventas.
- 📌 Tema 2 Las gerencias de ventas.
- 📌 Tema 3. Selección y contratación de la fuerza de ventas.
- 📌 Tema 4. Desarrollo del programa de entrenamiento a vendedores.
- 📌 Tema 5. Compensación de la fuerza de ventas.
- 📌 Tema 6. Supervisión de la fuerza de ventas.
- 📌 Tema 7. Planeación de las ventas.
- 📌 Tema 8. Evaluación del desempeño de la fuerza de ventas.
- 📌 Tema 9. Ética y responsabilidad del administrador de ventas.

Módulo III - Publicidad II (Estrategias publicitarias)

Analizar el impacto de la publicidad en los procesos de venta y utilizar la información para justificar el uso de esta en la labor profesional, proponer estrategias publicitarias, mismas que contribuirán al logro de los objetivos organizacionales.

- 📌 Tema 1. Dialéctica publicitaria.
- 📌 Tema 2. Identificación del público objetivo.
- 📌 Tema 3. Publicidad para el posicionamiento del producto o marca.
- 📌 Tema 4. Estrategias de publicidad.
- 📌 Tema 5. Planificación de medios.
- 📌 Tema 6. Evaluación y control de la publicidad.

Módulo II - Publicidad I (Publicidad en el proceso de venta)

Diferenciar la metodología básica de la publicidad más adecuada como parte de la estrategia del proceso de ventas, tomando en cuenta a productos y consumidores.

- 📌 Tema 1. Publicidad.
- 📌 Tema 2. Clasificación de la publicidad.
- 📌 Tema 3. Plataforma publicitaria.
- 📌 Tema 4. Variables de la publicidad.
- 📌 Tema 5. Metodología de la publicidad.
- 📌 Tema 6. Etapas de la publicidad.
- 📌 Tema 7. Reportes de publicidad.

Módulo IV - Publicidad III (Medios publicitarios)

Analizar diferentes técnicas para la selección de medios, determinación del mensaje, tiempos de exposición y control de la publicidad, así como la evaluación del impacto de los medios de publicidad para el logro de los objetivos de ventas.

- 📌 Tema 1. Estrategia creativa.
- 📌 Tema 2. El mensaje en publicidad gráfica.
- 📌 Tema 3. El mensaje en vía pública.
- 📌 Tema 4. Mensaje televisivo.
- 📌 Tema 5. Mensaje radiofónico.
- 📌 Tema 6. Mensaje en cine.

¡Inscríbete ahora!

Contenido del Programa

Módulo V - Taller de ventas

Aplicar técnicas de ventas, dentro de un enfoque práctico por medio del conocimiento y aplicación de conceptos, principios y técnicas del área.

- 📌 Tema 1. Análisis y control del proceso de ventas.
- 📌 Tema 2. Evaluación del impacto de las ventas.
- 📌 Tema 3. Proceso de planeación de objetivos de venta.
- 📌 Tema 4. Plan estratégico de ventas.
- 📌 Tema 5. Planeación de actividades.
- 📌 Tema 6. Sistemas de información.
- 📌 Tema 7. Evaluación y análisis.

Módulo VI - Ventas I

Reconocer las implicaciones del proceso de ventas como parte de la mercadotecnia y evaluarlo en la toma de decisiones para el logro de objetivos organizacionales.

- 📌 Tema 1. Proceso de ventas.
- 📌 Tema 2. Conocimiento del producto o servicio.
- 📌 Tema 3. La prospección.
- 📌 Tema 4. Mezcla producto – servicio.
- 📌 Tema 5. Medición del interés de compra.
- 📌 Tema 6. Evaluación del proceso de ventas.

Módulo VII - Ventas II

Comprender los procesos de análisis de prospectos, negociaciones y servicio así como el seguimiento de un cliente o cuenta; identificando los elementos más importantes que intervienen en el proceso de venta, para diseñar y aplicar estrategias que faciliten el proceso de venta.

- 📌 Tema 1. Motivos de compra.
- 📌 Tema 2. Proceso de optimización de preguntas.
- 📌 Tema 3. Planeación del proceso de ventas enfocándose a resultados.
- 📌 Tema 4. Evaluación y control de las etapas del proceso de la venta.
- 📌 Tema 5. Técnicas de venta.
- 📌 Tema 6. Proceso de construcción de relaciones con los clientes.
- 📌 Tema 7. Proceso de expresión de los clientes.
- 📌 Tema 8. Valor, regla y estrategia de decisión.
- 📌 Tema 9. Presentaciones de ventas.
- 📌 Tema 10. Proceso de cierre de la venta.

Módulo VIII - Acreditación de diplomado (proyecto)

Aplicar y sintetizar los conocimientos, habilidades y estrategias adquiridas durante el diplomado a través de la conformación de un proyecto.

¡Inscríbete ahora!

Diplomados en línea

¡Hola! Queremos felicitarte porque quieres seguir superándote y preparándote continuamente. Averigua qué ofrecemos, cómo estudiar y qué necesitas para inscribirte.



Metodología

Cada Diplomado cuenta con un Curso de Inducción con duración de 1.5 semanas. En cada módulo se presentan lecturas reflexivas y contenido interactivo, se aplican actividades semanales mediante las que observan los saberes adquiridos durante la semana, al finalizar cada módulo se realiza un proyecto final como método para hilar el aprendizaje adquirido durante el mes.



Duración

El diplomado tiene una duración de 8 meses, llevando un módulo por mes. Cada módulo está dividido en 7 módulos de conocimientos y un módulo dedicado a la construcción del proyecto final del diplomado.

Total del programa: 220 horas.

Duración módulo de conocimiento: 30 horas.

Duración módulo acreditación de diplomado: 10 horas.

Campus Online



Blackboard

Para poder darte el servicio de Campus Online utilizamos un administrador de contenidos llamado Blackboard, utilizado por las mejores Universidades del mundo, y puedes acceder a las clases desde cualquier computadora con acceso a internet ya que todo el contenido académico lo puedes tener desde tu casa, oficina, café internet, biblioteca pública, etc.

¿Quieres ver un ejemplo? Puedes ingresar ahora al sitio web de prueba:

<https://nci.blackboard.com/>

usuario: demo

Password: nci

¡Inscríbete ahora!

Proceso de inscripción

El proceso de inscripción se lleva a cabo de la siguiente manera:

- Nos facilitas información con la cual se te genera ficha de pago.
- La ficha de pago se te envía por correo electrónico.
- Una vez que se realiza el depósito tendrás que enviar el comprobante del depósito a tu Asesor y con esto se cierra el proceso de inscripción.

Diploma digital

- Al finalizar tu Diplomado en línea recibirás un Diploma digital que avala tu acreditación.

¡Inscríbete ahora!