



Tecnológico
de Monterrey

Educación
Continua

THE LEARNING
GATE



Certificación

STRATEGIC SALES LEADER

Dirige con éxito la inteligencia comercial al coordinar políticas y procedimientos, logrando metas y objetivos de ventas para tu organización.



¿Qué son las certificaciones?

En la actualidad, las empresas le dan mayor valor a las competencias, habilidades y resultados de aprendizaje que derivan de actividades no necesariamente ligadas con un título profesional o grado.

Ante este escenario mundial, el Tecnológico de Monterrey ha creado **CERTIFICACIONES** accesibles, flexibles y eficaces que te permiten ser proactivo en la elección de habilidades y conocimientos que necesitas acreditar y comprobar.

Los reconocimientos se te otorgan al concluir satisfactoriamente un programa, demostrando que has obtenido los conocimientos, pero sobre todo, que puedes aplicarlos en los ámbitos laboral y/o personal, a través de un proyecto real.

Beneficios:

- Sirven para demostrar a potenciales empleadores tus conocimientos, competencias, habilidades y resultados de aprendizaje.
- Tú defines el perfil de tu proyecto para certificarte, en función de las competencias que deseas aplicar y de la organización en la que colaboras.
- Son independientes y complementarias a los títulos formales de grados académicos del Tecnológico de Monterrey.
- Son acumulables, ya que pueden sumarse para obtener una certificación de mayor especialización, o pueden otorgar créditos académicos para acreditar materias de Posgrado.
- Al concluir cada una, recibirás una insignia digital, con autenticación Blockchain, prácticamente infalsificable, que podrás compartir en redes sociales y medios digitales.

Objetivo de la Certificación Strategic Sales Leader

Reconocer a los participantes que se desempeñan en la gestión y coordinación estratégica de recursos humanos, digitales y financieros de una organización. Estos individuos destacan al establecer indicadores y metas de ventas, así como al incorporar políticas y procedimientos que orientan la inteligencia comercial de manera efectiva.

¿Qué hace único a este programa?

Con esta certificación podrás demostrar las competencias de:

- Visión Comercial a Futuro
- Inteligencia Comercial
- Gestión de Cartera Comercial
- Liderazgo y Evaluación Comercial

Dato sobre retorno de inversión

El **80%** de los equipos de ventas con buenos resultados evalúan su proceso de capacitación como muy bueno o sobresaliente*.

**Estudio State of Sales, realizado por Salesforce,
plataforma internacional de CRM*



Objetivo

Con este programa podrás gestionar de manera estratégica los recursos humanos, digitales, técnicos y financieros de una organización. Establecerás indicadores y metas de ventas, implementando políticas y procedimientos que guiarán la inteligencia comercial de manera efectiva.

Dirigido a

Este certificado es ideal para directores de ventas, supervisores de ventas, gerentes de ventas, gerentes de cuentas clave y líderes en el área comercial.



The Learning Gate

Ahora te ofrece dos opciones de aprendizaje.

Modelo Flex	Modelo Gen
Para ti, que te gusta aprender a tu propio ritmo y tomar tus propias decisiones.	Para ti, que te gusta colaborar en equipo y contar con acompañamiento estratégico.
Sesión de onboarding personal.	Sesión de onboarding para conocer a tus compañeros.
Comienza y termina tu Certificación de acuerdo con tu ritmo y tu propia agenda.	Comienza y termina tu Certificación con tu generación.
Elige el Certificado de Competencias o Microcertificado que se adapte mejor a tus intereses.	Sigue la secuencia de los Certificados de Competencias o Microcertificados standard recomendados .
Mantén completa flexibilidad en tu aprendizaje .	Completa cada Certificado de Competencias o Microcertificado en dos semanas .
	Conéctate a sesiones en vivo con profesores antes de cada reto .

CERTIFICACIÓN

Strategic Sales Leader

162 horas | 4 microcertificados | 13 módulos

MICROCERTIFICADO	Visión Comercial a Futuro	Inteligencia Comercial	Gestión de Cartera Comercial	Liderazgo y Evaluación Comercial
MÓDULOS	Onboarding: Inicia tu Certificación			
	Perfil del Vendedor a Futuro	Construyendo Arquetipos de Mercado	Key Account Management	Desempeño Comercial
	Proceso de la Venta Eficiente	Prospección	Customer Lifetime Value	Liderazgo de Equipos de Venta
		Job to be Done	Omnichannel Strategy	
		Estrategia de Crecimiento de Cartera de Clientes	Negociación y Manejo de Objeciones	

Temario

Módulo 1 | Onboarding: Inicia tu Certificación

2 horas

Identificarás el ecosistema de aprendizaje de la plataforma The Learning Gate con la finalidad de sacar el mayor provecho, alcanzando el éxito en tu nuevo viaje de aprendizaje.

1. Bienvenida
2. Tu Certificación
3. Pilares para el éxito
4. Navegación TLG
5. Comunidad

📌 Microcertificado

Visión Comercial a Futuro

Módulo 2 | Perfil del Vendedor a Futuro

10 horas

Podrás comprender los nuevos paradigmas que rigen al mundo de los negocios, las tendencias principales derivadas de la digitalización y la automatización, así como, identificar cuáles son las habilidades y competencias que el vendedor del futuro debe desarrollar para lograr resultados exitosos.

1. Macrotendencias
2. El nuevo consumidor
3. El futuro del B2B y B2G
4. Las habilidades claves del vendedor del futuro
5. Cómo conformar un equipo de ventas talentoso

Módulo 3 | Proceso de la Venta Eficiente

10 horas

Conocerás e identificarás las mejores prácticas comerciales que permiten mejorar tu desempeño y tus resultados por medio del conocimiento y administración de cada una de las etapas de la venta y los procesos para hacerla más eficiente.

1. Proceso y tipos de ventas
2. La importancia de la implementación del proceso de ventas
3. ¿Cómo construir un proceso de ventas?
4. El papel del marketing en el proceso de ventas
5. Herramientas de seguimiento y gestión de ventas

Módulo 4 | Construyendo Arquetipos de Mercado

10 horas

Podrás utilizar las diversas formas de Inteligencia Comercial que existen, usando tecnologías y herramientas digitales que te permiten incrementar el conocimiento de tus clientes y detonar procesos de mejora.

1. Importancia de la Inteligencia Comercial en tiempos BANI
2. Tendencias macro y micro que afectan las relaciones comerciales
3. Cómo reconozco mis tipos de clientes y el valor de cada uno de los segmentos
4. Determina el tipo de información que debo extraer para conocer, mantener o retener a los clientes, nuevos o actuales
5. El uso del Small y Big Data en beneficio de tu estrategia comercial

Módulo 5 | Prospección

10 horas

Conocerás la importancia de la prospección como el paso primordial para seleccionar a un cliente, cómo abordarlo y cómo mantenerlo con interés.

1. Prospección: aspecto fundamental para una venta efectiva
2. Segmentación para identificar los diferentes mercados meta
3. Pronósticos de ventas y Customer Lifetime Value
4. Gestión de relación con el cliente (Customer Relationship Management)
5. Importancia del plan promocional y de comunicación en la prospección

Módulo 6 | Job to be Done

10 horas

Lograrás construir un plan de acción que te permita conocer el Job to be Done (pains y gains) que hace que los clientes se mantengan con una marca y con un tipo y estilo de vendedor.

1. Introducción: por qué estudiar los Jobs to be Done en lugar de otras metodologías de innovación y entendimiento de mercado
2. Teoría principios de los Jobs to be Done
3. Framework de trabajo de JTBD
4. JTBD y la estrategia de crecimiento
5. Outcome Driven Innovation (ODI) como proceso

Módulo 7 | Estrategia de Crecimiento de Cartera de Clientes

10 horas

Reconocerás el valor de la gestión anticipada de una cartera de clientes eficiente, así como los habilitadores para lograrlo (tecnología y metodologías).

1. El Balance Scorecard de las ventas (indicadores de gestión de cuentas)
2. Cómo reconocer el valor de los diferentes tipos de cuentas
3. Habilitadores en la data para identificar movimientos en las cuentas clave
4. Cómo desarrollar estrategias exitosas para promover a los clientes más importantes
5. Estrategias digitales y tradicionales para mantener clientes leales

III Microcertificado

Gestión de Cartera Comercial

Módulo 8 | Key Account Management

10 horas

Identificarás las cuentas que tienen un valor estratégico, aquellas que contribuyen a desarrollar una relación comercial más profunda, significativa y mutuamente beneficiosa, así como, entender la manera de como son evaluadas y medidas las distintas empresas proveedoras.

1. Lectura del estado de pérdidas y ganancias y su importancia en la gestión comercial
2. Elaboración de un Forecast como indicador de logro
3. Desarrollo de estructuras y habilitadores tecnológicos para acceder a indicadores en tiempo real (CRMs o ERPs para ventas)
4. Atención de crisis comerciales
5. Perfil del gestor de cuentas clave

Módulo 9 | Customer Lifetime Value

10 horas

Identificarás la importancia y valor que tiene cada cliente en la organización a través del embudo o el círculo comercial, cuantificando con la mayor precisión posible el valor monetario que una cuenta o cliente representa para la empresa mientras exista una relación comercial.

1. Entendiendo el proceso de venta desde el valor del cliente
2. CLTV
3. Estrategias de ventas por etapa del embudo
4. Estrategias de venta a través del ciclo de vida del producto
5. Estrategias de retención y ventas

Módulo 10 | Omnichannel Strategy

10 horas

Conocerás los diversos canales que siguen los consumidores para llegar a las marcas y comprarlas, considerando la longitud, tecnología de compraventa y forma de la organización (independientes, integrados, asociados o administrados).

1. El canal de ventas
2. ¿Quiénes intervienen en un canal de ventas?
3. Investigación de mercados para potenciar las ventas de alto impacto
4. Proceso de selección del canal de ventas
5. Red de distribución y gestión logística de los canales de venta

Módulo 11 | Negociación y Manejo de Objeciones

10 horas

Podrás identificar una objeción natural vs. programada, los diversos tipos de obstáculos que se pone la empresa como el propio vendedor, de dónde vienen, así como, las objeciones que no se dicen, pero que se encuentran en el paralenguaje del individuo comprador.

1. Importancia de la negociación
2. Negociar y vender
3. Tácticas, técnicas de negociación y venta
4. Manejo de objeciones
5. Alcanzando el éxito en las ventas

IV Microcertificado

Liderazgo y Evaluación Comercial

Módulo 12 | Desempeño Comercial

10 horas

Identificarás las métricas e indicadores de ventas pertinentes que permitan a la organización evaluar el desempeño de los procesos comerciales.

1. Dirección comercial
2. Sistemas de información en dirección comercial
3. Métodos de previsión de ventas
4. Plan de contingencia
5. Marketing digital para optimizar tus ventas

Módulo 13 | Liderazgo de Equipos de Venta

10 horas

Diseñarás un plan efectivo de acciones de trabajo en equipo que te permitan establecer indicadores y métricas de seguimiento, satisfacción, productividad y liderazgo para la cohesión de la organización.

1. Liderazgo transformador
2. Habilidades motivacionales
3. Comunicación efectiva
4. Toma de decisiones en equipo
5. Alto desempeño

Pondrás en práctica los conocimientos y competencias obtenidos a través del desarrollo de un **Proyecto Innovador de Dominio Autónomo (PIDA)**, que te permitirá obtener la Certificación.

Certificación

162
Horas

122
Horas
Certificado de
Competencias

+

40
Horas
Proyecto Integrador
de Dominio
Autónomo (PIDA)

¿Cómo demostrarás
tu aprendizaje?

MODELO PIDA

(Proyecto Integrador de Dominio Autónomo)



Al terminar el **Certificado de Competencias**, obtendrás una insignia **Oro**.



Al terminar la **Certificación**, obtendrás una insignia **Diamante**.

Estas insignias están respaldadas por **tecnología Blockchain**, lo que fortalecerá tu currículum digital y te permitirá demostrar tus habilidades de manera rápida y segura en plataformas digitales.



¿Por qué somos el mejor aliado para tu desarrollo profesional?



Mejor universidad privada de México, QS University Rankings 2024.



Top 4 de las mejores universidades de Latinoamérica, según QS University Rankings: Latin America 2024.



Universidad #2 de las mejores universidades de Latinoamérica, según QS World University Rankings: Latin America and The Caribbean 2024.



Universidad #5 en México en la opinión de los empleadores QS Graduate Employability Rankings 2024.



Top 4 de las mejores universidades de Latinoamérica, según Times Higher Education's (THE) Latin America University Rankings 2023.



**Tecnológico
de Monterrey** | **Educación
Continua**

Descubre más sobre tu programa

www.maestriasydiplomados.tec.mx

Haz contacto

800 800 2114 | educacion.continua@itesm.mx

THE LEARNING
GATE