

MASTER EN VENTAS

METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE PARA TU PROGRAMA DE DESARROLLO

Duración y Estructura

- 7-8 meses de formación intensiva (no es un curso de fin de semana).
- Lecciones diarias de 15-20 minutos diseñadas para personas ocupadas.
- Aprendizaje a tu ritmo, compatible con tu vida normal y con la gestación.
- Formato 100% online: accede desde cualquier lugar o dispositivo.

Componentes del Programa

1. Material Teórico:
 - Videos de unidades didácticas de alta calidad con contenido exclusivo.
 - Material de soporte descargable para reforzar el aprendizaje.
 - Recursos actualizados con las técnicas de venta más modernas.
2. Evaluación Continua:
 - Autoevaluaciones con respuestas explicadas después de cada lección.
 - Tests de evaluación periódicos para medir tu progreso.
 - Sistema de seguimiento personalizado de tu evolución.
3. Role Plays (Teatro de Ventas):
 - Simulaciones en directo de situaciones de ventas reales.
 - Práctica con profesores experimentados y otros alumnos.
 - Feedback directo y constructivo para mejorar tus técnicas.
 - Role Play Final personalizado sobre TU producto o servicio.
 - El número de role plays varía según la modalidad elegida (de 0 a 15).

4. Interacción y Mentoría:

- Servicio de consulta para resolver dudas específicas.
- Recepción y evaluación de role plays de otros alumnos (en modalidades superiores).
- Sesiones con tutores personalizados (según modalidad).
- Aprendizaje colaborativo con profesionales de diversos sectores.

CERTIFICACIÓN Y RECONOCIMIENTO Al completar exitosamente el programa, recibirás una Certificación de Estudios del instituto que emite los cursos: el “Panamerican Sales Institute”.

CONTENIDO DEL PROGRAMA (Módulos y Lecciones)

M-1: Fundamentos y Psicología del Rol Comercial

- Introducción: Alineación de expectativas y objetivos del programa (19:31)
- Metodología: Estrategias de transferencia del aprendizaje al entorno real (16:12)
- Executive Summary: Ejes vertebrales de la formación (02:03)
- Evolución profesional: El nuevo paradigma del consultor comercial (23:19)
- Gestión del miedo: Superación de barreras psicológicas en la venta (18:39)
- Venta Consultiva: El modelo de satisfacción basado en necesidades (21:35)
- Inercia del mercado: Análisis de la resistencia al cambio (15:12)
- Sesgos cognitivos: Desmitificando la percepción negativa del vendedor (13:34)
- Talento vs. Formación: Debate sobre las competencias innatas y adquiridas (21:35)
- Psicología de la acción: El temor como catalizador del rendimiento (15:55)
- Role Play Práctica 1 (30:50)
- Evaluación Módulo 1 (30:50)

M-2: Performance y Mentalidad de Alto Rendimiento

- Análisis comparativo: Diferenciales entre el vendedor promedio y el Top Performer (15:22)
- Inteligencia Emocional: Gestión de estados anímicos en entornos de presión (40:26)

- Autoengaño y Sesgos: Identificación de barreras mentales limitantes (11:26)
- Expansión Comercial: Estrategias de crecimiento y resiliencia (17:04)
- Estratificación Social: El salto hacia el alto nivel profesional (18:09)
- KPIs Personales: Redefiniendo el éxito en el marco corporativo (12:03)
- Herramientas de soporte: Técnicas auxiliares de refuerzo comercial (10:17)
- Neurofisiología aplicada: El desarrollo cerebral en la toma de decisiones (25:34)
- Gestión de la crítica: Feedback negativo como indicador de progreso (11:45)
- Liderazgo Personal: Toma de control y accountability (14:36)
- Role Play Práctica 2 (30:50)
- Evaluación Módulo 2 (30:50)

M-3: Determinación y Objetivos Estratégicos

- Compromiso Total: El concepto de "Quemar las naves" en la estrategia comercial (13:20)
- Eficacia de Cierre: Introducción a la conversión final (08:59)
- Responsabilidad Radical: El locus de control interno en ventas (16:50)
- Propuesta de Valor: Análisis del "Core Business" de tu oferta (15:25)
- Autorregulación: Fuerza de voluntad vs. Motivación intrínseca (10:25)
- Psicología del Cliente: Gestión estratégica de actitudes y comportamientos (18:21)
- Diagnóstico Inicial: Determinación del punto de partida profesional (05:11)
- Planificación Estratégica: Definición y seguimiento de metas SMART (07:00)
- Binomio Competencial: El equilibrio entre Actitud y Aptitud (10:07)
- Hoja de Ruta: El camino hacia la excelencia en el ciclo de ventas (22:00)
- Role Play Práctica 3 (30:50)
- Evaluación Módulo 3 (30:50)

M-4: Comunicación No Verbal y Gestión de Objeciones

- Marco Teórico: Introducción a la gestión de resistencias (19:13)
- Análisis de Objeciones: Tipología y naturaleza de la negativa (05:01)
- Técnicas de Refutación I: Tratamiento de las objeciones más comunes (10:50)
- Técnicas de Refutación II: Tratamiento de las objeciones más comunes (15:33)

- Técnicas de Refutación III: Tratamiento de las objeciones más comunes (14:21)
- Value Proposition: Presentación efectiva de beneficios y soluciones (25:15)
- Comunicación Holística: El impacto del tono y la kinésica (28:32)
- Lenguaje Corporal: Uso estratégico de la mirada y la postura (07:38)
- Para-lingüística Avanzada: Optimización del tono de voz para la influencia (25:15)
- Programación Lingüística: Patrones de redefinición de mensajes (14:10)
- Role Play Práctica 4 (30:50)
- Evaluación Módulo 4 (30:50)
- Evaluación recordatoria módulos 1, 2, 3 y 4 (30:50)

M-5: Prospección y Metodologías de Crecimiento Exponencial

- Nuevas Tendencias: La transformación digital de los procesos de venta (21:01)
- Criterios de Fiabilidad: La teoría de los "Tres 10" (18:32)
- Dinámicas de Intercambio: Elementos críticos en la transacción (12:48)
- Simulación Práctica: Protocolos para Role Play profesional (08:25)
- Estrategias de Prospección: Metodologías de búsqueda de oportunidades (28:48)
- Customer Discovery: Optimización de la prospección de clientes (12:57)
- Inbound & Outbound: Nuevas formas de atracción y captación de prospectos (39:45)
- Asset Management: Gestión y explotación de bases de datos (07:14)
- Metodología 10X: Fundamentos y aplicación de la regla de Grant Cardone (16:39)
- Implementación 10X: Profundización en el modelo de acción masiva (23:42)
- Role Play Práctica 5 (30:50)
- Evaluación Módulo 5 (30:50)

M-6: Estrategias de Ejecución y Productividad

- Despliegue Operativo: Inicio y ejecución del método 10X (16:01)
- Time Management: Gestión del tiempo y eficiencia comercial (21:04)
- Omnipresencia de Marca: Estrategias de posicionamiento y visibilidad (16:02)
- Grados de Acción: Los cuatro niveles de ejecución profesional (20:03)
- Arquitectura de la Persuasión: Influencia en la toma de decisiones (12:58)
- Ejecución Comercial: Paso a la acción y cierre de operaciones (22:01)

- Sales Tech: Integración de tecnología en el flujo de ventas (19:46)
- Simulación de Escenarios: Planificación de contingencias comerciales (20:53)
- Empatía Estratégica: El enfoque User-Centric en la venta (21:17)
- Ingeniería Financiera: Gestión y presentación del presupuesto (19:50)
- Role Play Práctica 6 (30:50)
- Evaluación Módulo 6 (30:50)
- Evaluación recordatoria 1, 2, 3, 4, 5 y 6 (30:50)

M-7: Segmentación y Procesos de Venta de Precisión

- Email Marketing: Comunicación escrita y copywriting persuasivo (22:30)
- Lead Generation: Generación y cualificación de oportunidades de negocio (29:55)
- Lead Scoring: Criterios de calidad en la prospección (30:50)
- Sales Process Design: Diseño del ciclo de ventas integral (17:21)
- Protocolo de Contacto: Gestión de la primera interacción con el cliente
- Impacto Inicial: Gestión de la primera impresión y autoridad
- Neurosegmentación: Clasificación de audiencias basada en perfiles cognitivos (23:13)
- Briefing y Preparación: Planificación previa a la visita comercial (10:25)
- Generación de Trust: La construcción de confianza como activo de venta (12:02)
- Discovery Call: Identificación de necesidades profundas del cliente (15:48)
- Role Play Práctica 7 (30:50)
- Evaluación Módulo 7 (30:50)

M-8: Psicología Evolutiva y Persuasión Avanzada

- Soft Selling: Estrategias de venta no intrusiva (10:33)
- Psicología de la Persuasión: El arte de influir en la percepción (15:00)
- Construcción de Realidad: Percepción y marcos de referencia del cliente (20:44)
- Cialdini en Ventas: El principio de reciprocidad (13:20)
- Neuromarketing Primitivo: Impacto en el sistema límbico y cerebro reptil (23:54)
- Ética Profesional: Relevancia de la labor comercial en la economía (13:38)
- Customer Success: Más allá de la satisfacción del cliente (23:56)
- Self-Awareness: Análisis de autoconocimiento profesional (42:18)

- Análisis Kinésico: Detección de incongruencias y micro expresiones (22:07)
- Validación de Honestidad: Técnicas de detección de mentiras (22:07)
- Role Play Práctica 8 (30:50)
- Evaluación Módulo 8 (30:50)
- Evaluación recordatoria 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 y 8 (30:50)

M-9: Neuroventas: Ciencia Aplicada a la Transacción

- Cognición y Lenguaje: La complejidad de la comunicación veraz (18:00)
- Fundamentos de Neuromarketing: Bases científicas de la compra (34:24)
- Diferenciación: Cómo escapar del mercado de las Commodities (14:21)
- Valor Añadido: Estrategias de innovación en la oferta comercial (12:35)
- Dimensiones de la Venta I: Del arte a la metodología científica (08:05)
- Dimensiones de la Venta II: Fundamentos de la venta científica (15:48)
- Análisis Comparativo: Ventas tradicionales vs. Neuroventas (14:15)
- Ventas en la Era Digital: Desafíos de la neurociencia aplicada (25:30)
- Gatillos Mentales: Los principios de persuasión de Robert Cialdini (28:26)
- Modelo Triuno: Los tres cerebros en el proceso de comunicación (32:12)
- Role Play Práctica 9 (30:50)
- Evaluación Módulo 9 (30:50)

M-10: Neurociencia y Procesos de Decisión

- Decision Making: Factores determinantes en el proceso de compra (30:16)
- Arquitectura Emocional: Los tres niveles de la respuesta afectiva (11:12)
- Valor Simbólico: El significado profundo de los productos (16:46)
- Competitive Intelligence: Análisis estratégico de la competencia (13:39)
- Diferenciación Radical: Superando la comparación competitiva (09:10)
- Sales Scripting: Errores críticos en los guiones de ventas (17:58)
- The Power Opening: Los 5 segundos críticos de la interacción (12:35)
- Retórica y Elocuencia: La forma como vehículo del mensaje (13:16)
- Cuestionario Estratégico: El arte de realizar preguntas inteligentes (15:04)
- Escucha Activa: Metodología para la comprensión del cliente (05:58)

- Role Play Práctica 10 (30:50)
- Evaluación Módulo 10 (30:50)
- Evaluación recordatoria 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 y 10 (30:50)

M-11: PNL y Psicología Relacional

- Sesgo de Afirmación: Construcción del "Sí" progresivo (12:25)
- Storytelling: Estructura narrativa del discurso de ventas (14:57)
- Negociación No Confrontativa: Gestión de conflictos con el cliente (11:54)
- Comunicación no Verbal: Micro expresiones en la negación (21:11)
- Análisis Proxémico: Lenguaje corporal y espacio personal (25:17)
- Public Speaking: El arte de las presentaciones de alto impacto (21:30)
- Presentaciones de Venta: Análisis técnico y metodológico (16:22)
- Buyer Persona: Tipología y perfiles de compradores (10:58)
- Psicología de Género: Diferencias de comportamiento en la compra (17:24)
- Venta Neuro-Relacional: Conectividad y Rapport (21:46)
- Role Play Práctica 11 (30:50)
- Evaluación Módulo 11 (30:50)

M-12: PNL y Principios de Influencia

- Feedback y Retroacción: Gestión de la entrevista comercial (19:40)
- Anclajes Cognitivos: El uso de palabras clave en la comunicación (20:13)
- Product Demo: Presentación estratégica del producto (12:50)
- Sesgos de Familiaridad: La influencia de lo conocido en la decisión (08:28)
- Gatillo de Escasez: La urgencia como motor de cierre (17:09)
- Gestión de Expectativas: Alineación y cumplimiento de promesas (24:18)
- Fundamentos de PNL: Conceptos básicos aplicados a la venta (15:01)
- Principios de Persuasión I: Profundización en modelos de influencia (15:37)
- Principios de Persuasión II: Inteligencia emocional (26:55)
- Patrones de Comunicación: Estructuras lingüísticas avanzadas (25:22)
- Role Play Práctica 12 (30:50)
- Evaluación Módulo 12 (30:50)

- Evaluación recordatoria 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11 y 12 (30:50)

M-13: Fidelización y Optimización de Ratios

- Clima Emocional: El estado de ánimo del cliente en la post-venta (20:45)
- Inducción Emocional: Cómo generar estados favorables en el prospecto (18:26)
- Patrones de Lenguaje: Estructuras para la persuasión sutil (22:20)
- Conversión: Estrategias para aumentar el ratio de cierre (24:15)
- Gestión de Ciclos: La ejecución sistemática de procesos comerciales (31:09)
- Repaso Objeciones: Gestión de las principales resistencias (14:32)
- Objeciones Financieras: El tratamiento estratégico del precio (23:15)
- Ventaja Competitiva: Estrategias de posicionamiento frente al rival (17:37)
- Customer Experience (CX): La experiencia del cliente como valor (09:29)
- Follow-up: Metodología de seguimiento comercial (09:25)
- Role Play Práctica 13 (30:50)
- Evaluación Módulo 13 (30:50)

M-14: Técnicas de Venta y Gestión de Cartera

- Venta Sectorial: Adaptación de estrategias a diferentes industrias (19:58)
- Advanced Closing: Técnicas avanzadas de cierre de operaciones (07:20)
- Psicología del Cierre: Metodologías de resolución definitiva (16:27)
- Deontología Comercial: Análisis de prácticas y ética profesional (21:09)
- Servicio Post-Venta: Fidelización y valor de vida del cliente (11:57)
- Referral Marketing: Gestión estratégica de referidos (11:21)
- Auto-auditoría: El vendedor como su propio obstáculo (12:25)
- Objetivos Financieros I: Planificación de ingresos y comisiones (12:08)
- Objetivos Financieros II: Planificación de ingresos y comisiones (19:00)
- Sales Management: El paso de vendedor a Gerente de Ventas (11:32)
- Role Play Práctica 14 (30:50)
- Evaluación Módulo 14 (30:50)
- Evaluación recordatoria 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 y 14 (30:50)

M-15: Canales y Ecosistemas de Venta

- Estrategias Multicanal: La prospección en el entorno actual (17:52)
- Talent Acquisition: Criterios para la contratación de equipos comerciales (15:21)
- Inside Sales: Telemarketing y venta remota eficiente (04:29)
- Funnel Marketing: Webinars y embudos de conversión (09:07)
- Content Selling I: Podcasts (16:15)
- Content Selling II: Blogs y foros como herramientas de venta (21:45)
- Social Selling: Whatsapp y mensajería instantánea en B2B/B2C (04:16)
- Paid Media: Venta en plataformas sociales (Google, Meta, TikTok) (11:17)
- Análisis de Desempeño I: Evaluación del éxito comercial (21:39)
- Análisis de Desempeño II: Evaluación del éxito comercial (15:59)
- Role Play Práctica 15 (30:50)
- Evaluación Módulo 15 (30:50)

M-16: Maestría en Objeciones y Cierre

- Price Objection Mastery I: Tratamiento avanzado de la objeción económica (12:05)
- Price Objection Mastery II: Del gasto a la inversión estratégica (13:04)
- Cierre y Continuidad: De la finalización a la nueva oportunidad (04:00)
- Role Play Práctica 16 (30:50)
- Evaluación Final de Competencias (30:50)

NUESTROS PROFESORES

Experiencia Real, No Teoría

- Más de 40 años de experiencia acumulada en ventas activas.
- Profesionales que han estado en el campo, no solo académicos.
- Conocimiento práctico de diversos sectores y mercados.
- Técnicas probadas en situaciones reales de negociación.

Metodología de Enseñanza

- Enfoque práctico basado en casos reales.
- Adaptación a diferentes perfiles de productos y servicios.
- Feedback personalizado y constructivo.
- Disponibilidad para consultas y seguimiento.

ÁREAS DE CONOCIMIENTO

Técnicas de Negociación

- Estrategias de cierre de ventas.
- Manejo de objeciones.
- Creación de propuestas de valor.
- Técnicas de persuasión ética.

Comunicación Efectiva

- Comunicación verbal y no verbal.
- Escucha activa y preguntas poderosas.
- Presentaciones de impacto.
- Storytelling en ventas.

Psicología del Cliente

- Perfiles de compradores.
- Motivaciones de compra.
- Construcción de confianza.
- Fidelización de clientes.

Gestión Comercial

- Planificación de ventas.
- Gestión del tiempo comercial.

- CRM y seguimiento de clientes.
- Métricas y KPIs de ventas.

PLATAFORMA Y ACCESO

Características Técnicas

- Plataforma online intuitiva y fácil de usar.
- Acceso 24/7 desde cualquier dispositivo.
- Contenido descargable para estudiar offline.
- Soporte técnico disponible para resolver incidencias.

Compatibilidad

- Ordenadores (Windows, Mac, Linux).
- Tablets (iOS, Android).
- Smartphones (iOS, Android).
- Cualquier navegador moderno.

ALCANCE INTERNACIONAL

El programa está especialmente diseñado para personas y profesionales de: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, España, México, Panamá, Perú, Uruguay y toda Latinoamérica.

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Necesito experiencia previa en ventas? No. Tu curso atiende desde principiantes hasta personas que son profesionales y que quieren perfeccionarse.

¿Cuánto tiempo debo dedicar al día? Las lecciones están diseñadas para ocupar 15-20 minutos diarios. Puedes invertir más tiempo si deseas profundizar, pero el programa está optimizado para profesionales ocupados.

¿Recibiré un certificado? Sí, todas las modalidades incluyen una Certificación de Estudios al completar el programa satisfactoriamente.

¿Puedo practicar con mi propio producto/servicio? Absolutamente. El Role Play Final está personalizado para que practiques con TU producto o servicio específico, haciéndolo inmediatamente aplicable.

¿Qué pasa si no puedo seguir el ritmo? El programa es flexible y te permite avanzar a tu propio ritmo. Además, cuentas con servicio de consulta para resolver dudas.

¿Hay garantía de resultados? El éxito depende únicamente de tu compromiso y aplicación. Sin embargo, la metodología y el conocimiento han transformado o mejorado las carreras de muchas personas.