

# DIPLOMADO EN:

---

# VENTA ONLINE



  
**INTER  
CONTINENTAL<sup>®</sup>**  
POLITECNICO

# Presentación

El mundo de los negocios, el mercado y especialmente el consumidor han ido cambiando con el tiempo, El diplomado en venta online ha diseñado técnicas y habilidades para poder comprender y dominar el proceso de ventas, sus estrategias, sus objetivos de ventas que permite realizar un aporte directo al desarrollo de marketing digital y la evolución en el comercio, de esta manera incidirá de una forma proactiva en los resultados económicos de negociación y del proceso comercial en ventas online.



## Objetivo:

Formular estrategias de venta online que logren una eficiente gestión a través de una visión actualizada de la realidad en el contexto comercial y de mercado, desarrollar estrategias de ventas que permitan mejorar los resultados en el proceso digital. Brindar herramientas administrativas que le permitan realizar una adecuada planeación comercial.



## Dirigido a:

Este diplomado está dirigido a todas aquellas personas interesadas en el ámbito de venta online. Para aquellos que ya se dedican al trabajo de comerciantes online, pero quieren mejorar sus técnicas. También para los que buscan encontrar en la venta su futuro profesional, gerentes de empresas, profesionales de distintas áreas que quieran aprender conocimientos estratégicos para la dirección de ventas online de una empresa.

## Estructura Curricular

### **UNIDAD 1: TÉCNICAS DE VENTAS**

- Aspectos básicos de las ventas
- Organización de las ventas
- El proceso de la negociación comercial
- Técnicas de ventas
- La fuerza de ventas
- Comercio y tecnología

### **UNIDAD 2: ADMINISTRACIÓN DE VENTAS**

- Administración de ventas
- Planeación del departamento de ventas
- Organización del departamento de ventas
- Dirección y control del departamento de ventas

### **UNIDAD 3: LA REALIDAD DE LOS CONSUMIDORES ONLINE**

- Comportamiento de compra online
- La trayectoria del proceso de compra
- Entender las actitudes y motivaciones de los consumidores
- Radiografía del consumidor online

### **UNIDAD 4: INTRODUCCION A LA FUERZA DE VENTAS**

- Selección y contratación de la fuerza de ventas
- Desarrollo del programa de entrenamiento a vendedores
- Supervisión y evaluación del desempeño de la fuerza de ventas



## Nuestra Metodología

Educación a distancia en modalidad virtual

Intensidad horaria: 120 horas

Duración : 4 semanas



## Proyección

Al finalizar el diplomado en venta online el estudiante podrá desempeñar sus conocimientos en el área comercial de una empresa, realizar trabajos de consultoría de ventas online, planificar y gestionar actividades comerciales con clientes aplicando herramientas tecnológicas que optimicen los procesos de gestión, seguimiento y fidelización de clientes y faciliten la consecución efectiva de los objetivos comerciales definidos.



## DIPLOMADOS VIRTUALES

Formación Gratis

---

Inversión \$70.000 COP | 25 USD por tu Certificado o Constancia

<https://www.politecnicointercontinental.com/curso-diplomado-gratis-venta-online/>