

# Diplomado en Ventas 5.0: estrategias, IA y productividad comercial



# Diplomado en Ventas 5.0: estrategias, IA y productividad comercial

- **Modalidad:** Híbrido
- **Duración:** 102 horas
- **Horas:** Viernes 19:00 a 22:00 horas y sábado de 9 a 14:30 horas

## Descripción del programa


El Diplomado en Ventas 5.0 está diseñado para formar profesionales con una visión integral y moderna del proceso comercial, integrando el uso estratégico de la inteligencia artificial, la automatización y metodologías de venta para vender más y mejor. Su enfoque es práctico y orientado a resultados, fortaleciendo competencias comerciales, estratégicas y tecnológicas desde la prospección hasta el cierre y la dirección comercial. Está dirigido a dueños de negocios, emprendedores, ejecutivos, asesores y líderes de equipos de ventas que buscan incrementar su productividad y efectividad mediante herramientas innovadoras y un sistema comercial funcional.



# MODELO DE APRENDIZAJE

## “5 Puntos de Impacto” del programa

El Diplomado en Ventas 5.0 prepara a los participantes para gestionar integralmente el proceso comercial mediante estrategias de venta apoyadas en inteligencia artificial, automatización y herramientas digitales. Con un enfoque práctico y orientado a resultados, desarrolla la capacidad de prospectar, negociar, cerrar ventas, medir el desempeño con KPIs y construir un sistema comercial funcional con evidencias reales desde el primer módulo.



Ventas con IA

Automatización  
comercial

Sistema  
comercial

Evidencia  
comercial

Decisiones  
estratégicas

# Habilidades y competencias a desarrollar

- **Desarrollar habilidades de análisis y gestión del proceso comercial**

Analizar de manera integral cada etapa del proceso de ventas –desde la prospección hasta el cierre– para identificar oportunidades de mejora, tomar decisiones informadas y gestionar el proceso comercial como un sistema orientado a resultados.

- **Dominar herramientas de inteligencia artificial aplicadas a ventas**

Utilizar herramientas de inteligencia artificial y automatización para optimizar tareas comerciales, generar contenidos de venta, analizar información de clientes y mejorar la productividad en la gestión comercial diaria.

- **Aplicar estrategias efectivas de prospección, seguimiento y cierre**

Diseñar e implementar estrategias comerciales que permitan generar oportunidades calificadas, fortalecer la relación con el cliente y concretar cierres de venta efectivos mediante metodologías consultivas y el uso estratégico de la tecnología.

- Dirigido a: Empresarios, emprendedores, ejecutivos comerciales, profesionistas independientes y líderes de equipos de ventas.
- Requisitos de ingreso: Experiencia laboral básica en actividades comerciales o interés en desarrollar competencias en ventas.

## BENEFICIOS DEL PROGRAMA

- Visión integral del proceso comercial y generación de ingresos.
- Incremento de la productividad y efectividad en ventas.
- Aplicación práctica de herramientas de inteligencia artificial y automatización.
- Desarrollo de habilidades de comunicación, negociación y cierre.
- Proyecto aplicativo con resultados reales en el entorno laboral





# Plan de estudios

- **Número total de módulos: 6**
- **Duración por módulo: 17 horas**
- **Áreas temáticas y materias:**

## **Módulo 1. El proceso comercial y la visión integral de las ventas**

- Visión sistémica del proceso comercial y generación de ingresos.
- Integración de marketing, ventas y servicio al cliente.
- Introducción a la automatización y uso de IA en el proceso comercial.

## **Módulo 2. Productos, clientes y propuestas de valor**

- Segmentación de mercados y perfiles de clientes (B2B y B2C).
- Identificación de necesidades, pain points y motivadores de compra.
- Diseño y comunicación de propuestas de valor apoyadas en IA.

## **Módulo 3. Estrategias de prospección efectivas**

- Prospección tradicional y digital con enfoque estratégico.
- Creación de mensajes comerciales personalizados con IA.
- Calificación y gestión de prospectos para generar oportunidades reales.

## **Módulo 4. Estrategias de seguimiento y relación con el cliente**

- Seguimiento estratégico y timing comercial.
- Automatización del seguimiento y uso de CRM.
- Comunicación efectiva para fortalecer la relación con el cliente.



## Plan de estudios

- **Número total de módulos: 6**
- **Duración por módulo: 17 horas**
- **Áreas temáticas y materias:**

### **Módulo 5. Estrategias de cierre de ventas y negociación**

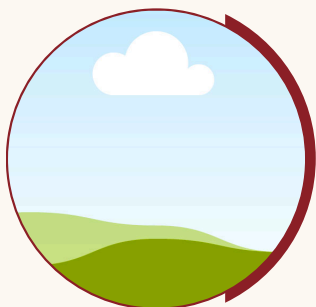
- Metodologías de cierre consultivo y toma de decisiones del cliente.
- Manejo de objeciones, negociación y persuasión.
- Storytelling comercial y aprendizaje desde cierres fallidos.

### **Módulo 6. Dirección comercial y liderazgo de equipos de ventas**

- Dirección comercial y estructura de equipos de ventas.
- Indicadores clave de desempeño (KPIs) y tableros de control.
- Liderazgo comercial, metas y desarrollo de talento en ventas.

# Claustro Académico

---



## **Mtro. Gumaro Bracho**

Módulo 1. El proceso comercial y la visión integral de las ventas

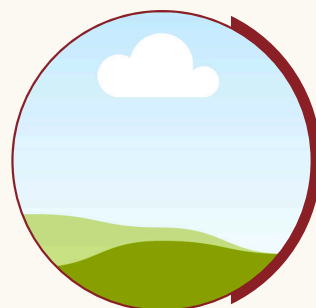
Módulo 2. Productos, clientes y propuestas de valor



## **Guillermo Ordoñez**

Módulo 3. Estrategias de prospección efectivas

Módulo 4. Estrategias de seguimiento y relación con el cliente



## **Agustín Lozano**

Módulo 5. Estrategias de cierre de ventas y negociación

Módulo 6. Dirección comercial y liderazgo de equipos de ventas

## Educación Continua

# PROCESO DE ADMISIÓN

### PASO 1



Entra a nuestra página:

<https://www.anahuac.mx/cancun/educación-continua-y-extension>



### PASO 2



Encuentra el programa de tu preferencia. Llena el formulario de contacto y haz clic al botón "Enviar". Un asesor te contactará y enviará la información del programa.

### PASO 3



Confirma tu entrevista con el coordinador académico y entrega tus documentos de forma digital.

### PASO 4



Recibe tu carta de admisión y las instrucciones para proceder con el pago de tu inscripción.

### PASO 5



**¡Bienvenido!**

Inicia tu curso en la fecha programada

# Conviértete en un Líder Anáhuac:

Porque estudiar en la Universidad Anáhuac Cancún es invertir en ti:

1. Campus internacional de la Red Anáhuac.	2. Comunidad Universitaria con 44 nacionalidades
3. Excelencia académica acreditada.	4. Formación integral y valores.
5. Atención personalizada.	6. Destino turístico #1 de México y Latinoamérica

## Formamos líderes internacionales de acción positiva

- Una de las 3 mejores universidades privadas de México en el Ranking Global de Universidades de QS.



- Acreditados por la Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior por cumplir con el máximo nivel de calidad educativa



- Acceso a la plataforma de empleabilidad Anáhuac by Simplicity

[Acceso a la plataforma de empleabilidad Anáhuac by Simplicity](#)



# Inscríbete ya y comienza a vivir la experiencia Anáhuac



Para mayor información, visita: <https://www.anahuac.mx/cancun/diplomados>

**Daniel Emanuel Tuz**  
**daniel.tuzpech@anahuac.mx**  
(998)8817750 Ext. 254



+52 998 743 2726

Estudios con Reconocimiento de Validez Oficial, por decreto presidencial publicado en el D.O.F. del 26 de noviembre de 1982. La Universidad Anáhuac pertenece al Grupo 3 del Programa de Mejora Institucional previsto en el Acuerdo Número 17/11/17 publicado en el D.O.F. del 13 de noviembre de 2017.