

## FICHA TEMÁTICA

### Catálogo Emergente

#### Taller: Seminario en Ventas Empresariales.

Las sesiones de acompañamiento se llevarán a cabo en las sedes y horarios establecidos en forma presencial.

#### Requisitos:

- Cualquier dispositivo electrónico que le permita reproducir audio, video, tener una conexión estable a internet.
- Entregar documentación requerida por el IDEFT, en tiempo y forma.
- Realizar el pago del curso.
- Gusto por las ventas, retos, comunicación asertiva, capacidad de negociación, persuasión, apertura mental “ganar-ganar”, paciente, tolerante, actitud de crecimiento, desarrollo profesional y laboral.

#### Objetivo:

Al finalizar el curso el participante Impulsará la formación permanente del capital humano de las empresas; comprenderá, aplicará y desarrollará conceptos de emprendedor, recursos prácticos para implementar ideas creativas e innovadoras en distintas alternativas de modelos de negocio con un desarrollo sostenible.

#### Dirigido a:

Persona cuya actividad laboral o profesional se desarrolla en el ámbito de los negocios, el comercio o la compra venta de productos o servicios, tal como administrador, directivo, gerente, jefe, supervisor, empresario, emprendedor, estudiante...

**Temario:**

1. Liderazgo para tener éxito en el negocio.
2. Más allá del empleo.
3. El negocio centrado en el cliente.
4. Las 4 P's de la mercadotecnia y ventas.
5. Taller simulador de negocios.

**Duración:**

15 horas.

**Compromisos:**

- ✓ Asistir puntualmente a todas las sesiones.
- ✓ Participación activa, colaboración, cooperación e integración grupal.

**Documento que se otorgará:**

Se entregará al participante constancia con validez oficial, un mes después de haber concluido y aprobado el curso.