



CI Academy  
Better Everyday



# Ventas Estratégicas

## Objetivo

Lograr que el alumno conozca la metodología, teoría y casos prácticos de las llamadas “ventas estratégicas” misma que tiene como fin, atraer, cerrar, retener y crecer la cartera de clientes.

Duración: 8 horas Modalidad: Virtual con instructor en vivo

## Ventas estratégicas:

La venta estratégica es un enfoque que se centra en construir relaciones comerciales sólidas basadas en la confianza, el entendimiento de necesidades, conocimiento de la industria para lograr la satisfacción del cliente a largo plazo.



Ejemplo de Diploma



# Instructor

## Humberto Bastida Campos

*Country Manager en Courier Network*

Altamente experimentado en Logística y Cadena de Suministro con más de 20 años de experiencia. Orientado a resultados, conocido por su liderazgo estratégico, logros de rentabilidad y sólidas habilidades en el desarrollo de negocios en el dinámico campo de la Logística y la Gestión de Cadenas de Suministro.

Actualmente se desempeña como Country Manager en Courier Network en Guadalajara, México, liderando equipos exitosos para lograr rentabilidad, crecimiento orgánico y relaciones sólidas con los clientes para servicios de Logística Expeditada (Charters, NFO, Hand Carr y Hot Shot terrestres).

En su rol anterior como Director de Cross Border en Maersk, desempeñó un papel crucial en la creación del departamento terrestre. Anterior a Maersk Humberto fue Country Manager de Pilot Freight Services liderando un equipo de alto rendimiento y logrando rentabilidad en el segundo año de operaciones.

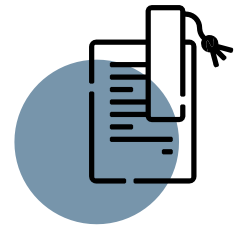


# Incluye



- Manual digital
- Formatos para aplicación inmediata
- Diploma de acreditación

# Temario General



1. Prospectar
2. Investigación y Diagnóstico
3. Propuesta de Valor
4. Demostración y Prueba
5. Manejo de Objeciones
6. Cierre
7. Implementación (SOP/KPI)
8. Seguimiento y Fidelización:
9. CRM y pipeline
10. Objetivos SMART
11. Adaptación a nuevos mercados y herramientas de tecnología
12. Sesión de casos prácticos

Institución reconocida ante:

Reconocimiento avalado

AGENTE CAPACITADOR EXTERNO



AGENTE CAPACITADOR EXTERNO

