



UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR  
VICERRECTORADO ACADÉMICO  
DECANATO DE EXTENSIÓN

## **PROGRAMA DE DESARROLLO DE HABILIDADES EN VENTAS CONSULTIVAS DE PROYECTOS DE TECNOLOGÍA PARA INGENIEROS Y ARQUITECTOS – NIVEL AVANZADO**

### **Objetivo General**

1. Desarrollar habilidades y ofrecer herramientas que les permita a los ingenieros y arquitectos desempeñarse en áreas comerciales de ventas o desarrollo de negocios de forma tal que sean capaces de combinar conocimientos para la venta consultiva con los conocimientos técnicos de su área profesional.
2. Formar a Consultores de Proyectos de Ingeniería abarcando los diversos aspectos que son fundamentales para alcanzar el desempeño eficaz, haciendo énfasis en el aspecto humano, que impone los principios y valores fundamentales para un ejercicio profesional ético.

### **Dirigido a:**

Ingenieros y arquitectos que poseen elevados conocimientos técnicos o un nivel de especialización alto que deseen convertirse en Consultores de Proyectos de Ingeniería obteniendo las habilidades comerciales necesarias para los profesionales de ventas consultivas.

### **Al finalizar el programa el participante:**

1. Reconoce y utiliza los elementos fundamentales de la Colaboración, la visión y los desafíos de la industria de la colaboración como nuevo paradigma en el mundo actual.
2. Utiliza las estrategias para influir, genera estímulos y mensajes para la toma de decisiones.
3. Ejerce la persuasión como un proceso planificado para convencer a una audiencia específica de un mensaje determinado para obtener una respuesta concreta.
4. Identifica los paradigmas de las ventas y tiene conciencia que vender de forma científica te puede cambiar la vida.
5. Asume un liderazgo auténtico utilizando recursos como la oratoria, la vestimenta y la credibilidad.
6. Identifica las tecnologías emergentes, las posiciona adecuadamente y genera nuevas oportunidades de negocio.
7. Desarrolla el enfoque estratégico para realizar análisis estratégicos de ventas.
8. Desarrolla el proceso de planeación y genera un Plan Estratégico de ventas consultivas de proyectos de tecnología.

### **Responsable académico:**

Fernando Manuel De Oliveira Monteiro

### **Información de interés:**

Fecha de inicio:

Régimen: Presencial

Horario:

Duración:

Lugar:

**Inscripciones** on-line [www.dex.usb.ve](http://www.dex.usb.ve)

**Modalidad de pago:** Transferencia o depósito bancario a nombre de FUNINDES-USB RIF: J-00253433-8 en la cuenta corriente N.º 0105-0024-95-1024224287

### **Costo:**

**Email:** [edu-permanente@usb.ve](mailto:edu-permanente@usb.ve) (Sartenejas) / [edupermanente-sl@usb.ve](mailto:edupermanente-sl@usb.ve) (Litoral) [casavargas@usb.ve](mailto:casavargas@usb.ve) (Litoral)

**Teléfonos:** 0212-9063157 – Sartenejas 0212-3314689 / 3315684 – Litoral

Para mayor información debe hacer clic en el siguiente enlace y la información le será enviada a su correo electrónico [www.dex.usb](http://www.dex.usb) (enlace de ejemplo)

Sartenejas, Baruta, Edif. de Comunicaciones, piso 2, Telf: (0212) 906.31.57 Ext.: 6811, Fax: (0212) 906.31.59  
Apartado postal 89000, Zip Code 1080-A. [www.dex.usb.ve](http://www.dex.usb.ve)