



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS

CERTIFICACIÓN EN VENTAS PROFESIONALES

utilizando herramientas de IA y Neurociencias



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

CERTIFICACIÓN EN VENTAS PROFESIONALES

CONTENIDO

1. Antecedentes
2. Metodología
3. Contenidos
4. Facilitadores



CERTIFICACIÓN EN VENTAS PROFESIONALES

DESCRIPCIÓN

Esta certificación abarca todos los aspectos clave del proceso de ventas moderno y proporciona un enfoque integral para el desarrollo de habilidades (**POWER SKILLS**) en ventas.

Los contenidos están determinados en temas clave para la actualización desarrollo de equipos comerciales, proporcionando una base sólida para su desempeño efectivo en el campo de las ventas.

OBJETIVO

Actualizar a la fuerza de ventas mediante una certificación profesional que permita un enfoque proactivo y orientado a resultados en la gestión integral efectiva.

BENEFICIOS Y METODOLOGÍA

Los participantes adquieren conocimientos y habilidades efectivas para potenciar las ventas, garantizando un aprendizaje colaborativo y efectivo.

- Aumenta la productividad y relaciones sólidas con clientes internos y externos.
- Equipos comerciales actualizados, y eficientes.
- Fomento de la lealtad del personal, por ser un incentivo aspiracional.
- Identificación de limitaciones y soluciones concretas.
- Metodología ágil , práctica y vivencial para la mejora continua en los procesos de venta.



METODOLOGÍA:

Basado en los lineamientos de la andragogía dentro del modelo constructivista, mediante el empleo del ciclo de aprendizaje conocido como ERCA: Experiencia, Reflexión, Construcción Conceptual y Aplicación.



- **Experiencia:** Componente vivencial donde utilizamos role play, juegos, análisis de perfil comportamental y tendencias.
- **Reflexión:** Trabajamos emociones desde la responsabilidad y auto-crítica.
- **Construcción:** Generamos aprendizajes desde la práctica, la teoría y las experiencias de cada participante.
- **Aplicación:** Logramos que el aprendizaje obtenido se aplique a la vida profesional y personal de cada participante.

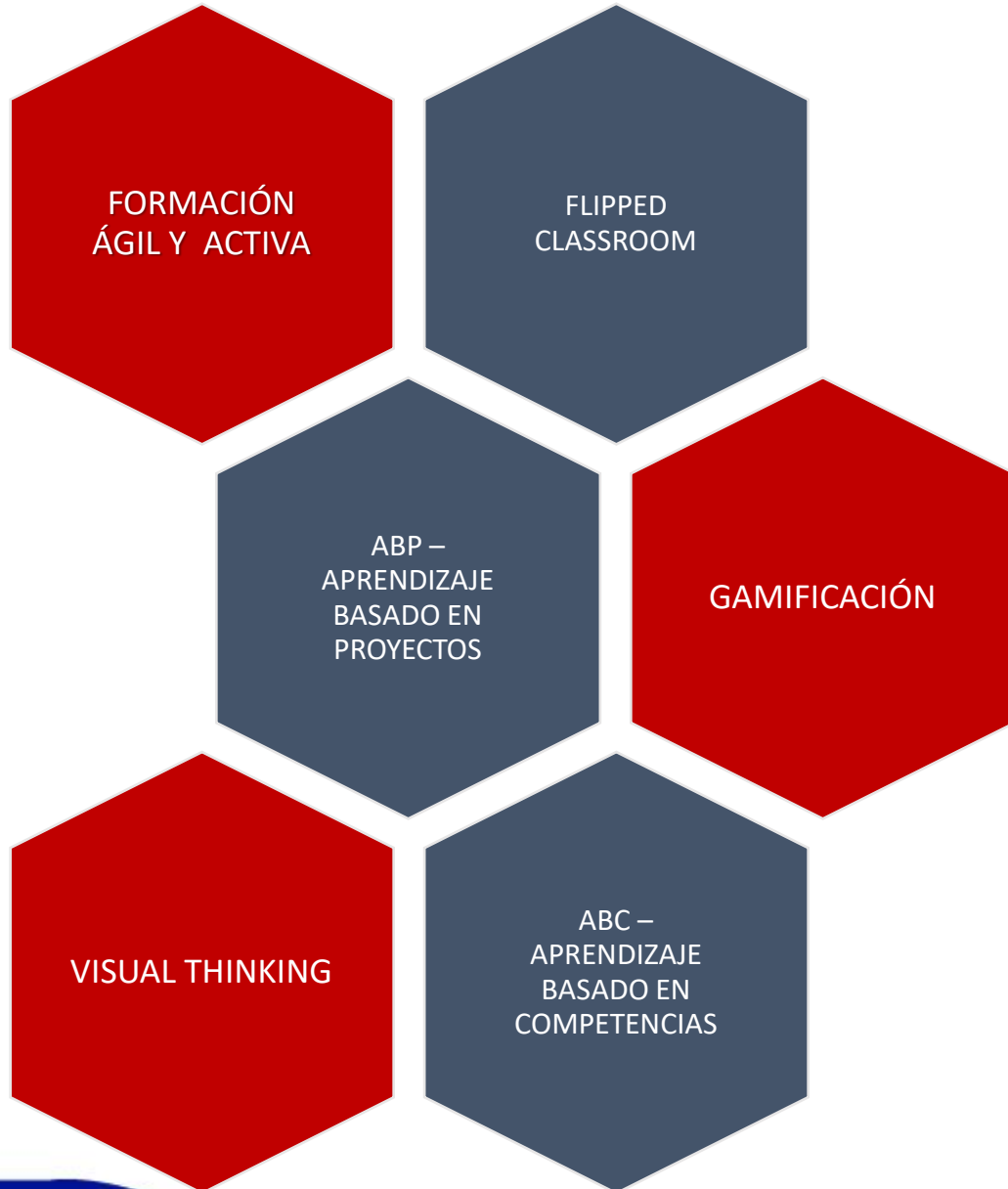
METODOLOGÍA:



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



Se focaliza en la utilización de las denominadas metodologías activas de aprendizaje con **INNOVACIÓN**.

En este sentido el aprendizaje es un proceso constructivo y no receptivo; la enseñanza se centra en el participante para el desarrollo de **COMPETENCIAS** propias del saber; trabajan en equipo, discuten, argumentan y evalúan constantemente la información.

La enseñanza se da en un contexto de problemas del mundo real o de la práctica profesional, presentando situaciones lo más cercanas posibles del entorno al cual el ejecutivo de ventas se enfrentará en el futuro.



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

CERTIFICACIÓN EN VENTAS PROFESIONALES

Módulo 1: INNOVACIÓN EN LAS VENTAS (6 horas)

- Creatividad e innovación en técnicas de ventas aplicadas al sector y segmento de mi cliente..
- Adaptación a nuevas tendencias de mercado y adaptación del uso de nuevas tecnologías.
- Desarrollo de propuestas de valor innovadoras, que aporten a mi cliente. Costo vs Beneficio
- Ventaja competitiva, como hacer mi producto más atractivo para la impulsar el instinto de compra.

Módulo 2: SOSTENIBILIDAD COMERCIAL (4 horas)

- Conexión del propósito de mi empresa con mis clientes.
- Ética y responsabilidad para la generación de confianza.
- Relaciones comerciales duraderas, empatía en el ganar vs ganar.



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

CERTIFICACIÓN EN VENTAS PROFESIONALES

Módulo 3: HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN VENTAS y MARKETING DIGITAL(6 horas)

- Principales aplicaciones de IA y canales de difusión en RRSS para ventas.
- Ejecución de casos prácticos, referencias y aplicaciones tecnológicas para implementar en la organización.

Módulo 4: ROL Y SIMULACIONES (4 horas)

- Sesiones prácticas de role-playing para aplicar las técnicas aprendidas.
- Simulaciones de situaciones reales de venta directa y consultiva.
- Aplicación en clínicas de venta en tiempo real



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

CERTIFICACIÓN EN VENTAS PROFESIONALES

Módulo 5: NEUROVENTAS (8 horas)

- Principios de la neurociencia aplicados a las ventas.
- Procesos mentales y toma de decisiones del cliente.
- Emociones y su influencia en el proceso de compra.
- Neurocomunicación y lenguaje persuasivo.
- Storytelling efectivo desde una perspectiva neurocientífica.
- Personalización de estrategias de venta según perfiles cognitivos.
- Optimización del proceso de toma de decisiones del cliente mediante la neurociencia.
- Evaluación y ajuste de estrategias basadas en la respuesta cerebral del cliente.

Módulo 6: SPEECH COMERCIAL (2 horas)

- Personalización del speech comercial para diferentes tipos de clientes y situaciones
- Adaptación del mensaje a diferentes canales de venta (teléfono, correo electrónico, reuniones en persona, etc.)
- Estrategias para enfrentar diferentes niveles de interés y necesidades del cliente



FACILITADOR



ALBERT J. PULGAR

PERFIL PROFESIONAL

Me distingo por mi compromiso en el diseño y ejecución de programas formativos que catalizan el desarrollo profesional y el crecimiento organizacional. Mi enfoque estratégico se basa en la identificación precisa de necesidades empresariales, ofreciendo soluciones innovadoras y adaptadas. Con habilidades destacadas en comunicación, liderazgo y un historial exitoso, apporto de manera significativa al fortalecimiento de equipos y al logro de metas empresariales.

PERFIL ACADÉMICO

- Gerencia y Crecimiento Personal, 2018.
- Oratoria Efectiva, Servicio al Cliente, Formación de Formadores y Ventas Estratégicas Talentis Coaching & Consulting, 2023
- Liderazgo y Trabajo en Equipo, Motivación y Relaciones Humanas, Atención y Servicio al Cliente. Técnicas de ventas.
- Instituto Superior Tecnológico Universitario Libertad, 2018.
- GERENCIA PROACTIVA, 2013 - 2024.

FACILITADOR



DIEGO VÁSQUEZ

- Consultor en temas Comerciales, Ventas y Marketing para Gmanlo y Articulista del tema para la revista Criterios
- Ha desarrollado cargos directivos y gerenciales en empresas como: Gnesis Administradora de Fondos, Salud S.A. y EPMT PQ
- Es CEO de Puntoseguros y 360 SIS
- Certificación en PNL y Neuroventas en IAFI
- Coach Ejecutivo/ INCAE Business School y Coach Certificado por International Coach Federation
- Ingeniero Financiero / Universidad Central del Ecuador
- Especialista en Asesoría Previsional / Tecnológico de Monterrey – Tulane University
- Content and Comunity Manager / Galileo University
- Desing Thinking / Columbia University
- Capacitador de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito



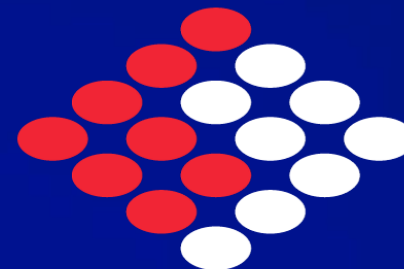
CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



**ESCUELA
DE NEGOCIOS**



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

INSCRIBETE:



099 910 0500



capacitacion@lacamaradequito.com



www.ccq.edu.ec