



intēc
INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO



20%
DESCUENTO
SOCIO CCQ

OFERTA

ACADÉMICA OCTUBRE



Más información:

099 763 6883 / 099 910 0500



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS

intēc
INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO



20%
DESCUENTO
EXCLUSIVO
SOCIO CCQ

Neuroventas el arte de vender sin vender

Inicia:

18 de octubre

Duración:

10 horas

Modalidad:

Presencial

Costo:

\$65

Horario:

Sábados de
08:00 a 13:00



Más información:

099 763 6883 / 099 910 0500



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



Descripción:

Este curso explora cómo funciona el cerebro del comprador y cómo influir en sus decisiones sin recurrir a técnicas de venta agresivas. Se basa en principios de neurociencia, psicología del consumidor y comunicación persuasiva.

Objetivo:

Desarrollar habilidades de influencia comercial basadas en neurociencia para lograr cierres efectivos sin presión, generando confianza y fidelización.

Público objetivo:

Ejecutivos comerciales, asesores de ventas, emprendedores, líderes de equipos de ventas.



CONTENIDOS

1. Neurociencia aplicada al proceso de compra

- Funcionamiento del cerebro en decisiones de consumo
- Economía del comportamiento

2. Psicología del consumidor y toma de decisiones

- Sesgos y heurísticos cognitivos
- Tipologías de compradores y sus motivaciones inconscientes

3. Gatillos mentales y activadores emocionales

- Escasez, urgencia, autoridad, prueba social, reciprocidad
- Cómo activar emociones sin manipular

4. Storytelling comercial y narrativas de marca

- Estructura de historias que venden: héroe, conflicto, solución
- Aplicación en presentaciones, pitch y redes sociales

5. Lenguaje persuasivo y comunicación no verbal

- Técnicas de rapport, sincronización y lenguaje corporal
- Elementos culturales en la comunicación de las personas

6. Técnicas de cierre sin presión

- Cierre consultivo, por visión, por valores
- Cómo generar compromiso sin forzar decisiones

FACILITADOR



FERNANDO HALLO

Consultor empresarial, especializado en ventas, marketing, marca personal y gestión comercial.

Cuenta con una trayectoria destacada como:

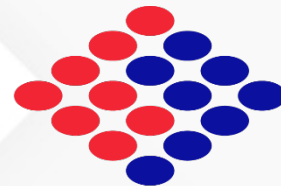
- Director de las Escuelas de Marketing y Administración de Empresas en la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE)
- Ex Presidente y miembro del directorio de la Red Ecuatoriana de Marketing
- Docente universitario de pre y posgrado en áreas de marketing, ventas, negociación y estrategias comerciales
- Doctor Ph.D. por la Universidad de Lleida - España en Administración de Negocios
- Magister en Administración y Marketing, Diplomados en Dirección Comercial, Gestión Administrativa y Experiencia del Cliente
- Ingeniero Comercial y Licenciado en Marketing
- Como speaker y capacitador, Fernando Hallo es reconocido a nivel nacional e internacional por su amplio conocimiento y experiencia práctica en el desarrollo de habilidades comerciales y estrategias de venta de alto impacto. Es autor de múltiples publicaciones científicas en revistas indexadas sobre temas de comercialización, gestión de ventas, marketing y experiencia del cliente.
- Su expertise y enfoque orientado a resultados lo convierten en el facilitador ideal para capacitar a equipos y empresas en la optimización de sus procesos y desempeño comercial.

OFERTA ACADÉMICA OCTUBRE

Cursos	Inicio	Duración	Costo	Modalidad
Neuroventas el arte de vender sin vender	18 de octubre	10 horas	\$65	Presencial
Actualización laboral 2025: Implementación del nuevo protocolo contra discriminación y violencia de género	20 de octubre	10 horas	\$65	Online
Organización de bodegas y toma de inventarios con IA	20 de octubre	15 horas	\$90	Online
Servicio al cliente WOW para Black Friday: Impacta, fideliza y diferénciate	20 de octubre	10 horas	\$65	Online
Excel básico - Intermedio con IA	25 de octubre	15 horas	\$90	Presencial
Mapas estratégicos y tácticos del marketing empresarial	25 de octubre	10 horas	\$120	Presencial



“Logramos que tus talentos
se conviertan en resultados”.



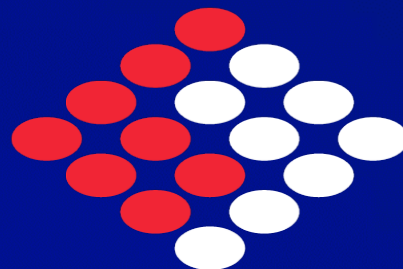
CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

INSCRIBETE:

 099 910 0500

 capacitacion@lacamaradequito.com



www.ccq.edu.ec