



OFERTA

ACADÉMICA JULIO

20%
DESCUENTO
SOCIO CCQ

 **Más información:**
099 763 6883 / 099 910 0500



20%
DESCUENTO
EXCLUSIVO
SOCIO CCQ

Técnicas de ventas

Inicia: 19 de julio	Duración: 15 horas	Modalidad: Presencial	Costo: \$90	Horario: Sábados de 08:00 a 13:00
-------------------------------	------------------------------	---------------------------------	-----------------------	--

 **Más información:**
099 763 6883 / 099 910 0500



TÉCNICAS DE VENTA

DESCRIPCIÓN

En el entorno actual, la confianza en las relaciones comerciales es esencial para lograr ventas sostenibles.

Este curso ejecutivo está diseñado para fortalecer las habilidades de venta mediante técnicas modernas y el uso estratégico de inteligencia artificial (IA). Los participantes desarrollarán competencias clave como disciplina, perseverancia, orientación a resultados y comunicación efectiva, fundamentales para alcanzar metas comerciales y generar ingresos.

A través de un enfoque práctico y contextualizado al mercado ecuatoriano, aprenderán a prospectar, negociar y cerrar ventas con mayor efectividad, apoyados por herramientas digitales que optimizan cada etapa del proceso.

OBJETIVOS

- Dominar técnicas de prospección, negociación y cierre adaptadas al entorno actual.
- Aplicar herramientas de IA para automatizar procesos, calificar prospectos y personalizar la experiencia del cliente.
- Diseñar estrategias de ventas adaptadas al entorno digital y al comportamiento del consumidor actual.
- Fortalecer habilidades de comunicación, persuasión y fidelización.

DIRIGIDO A:

- Gerentes comerciales y de ventas., Ejecutivos de cuentas y representantes de ventas, Emprendedores y dueños de negocios., Profesionales de marketing y atención al cliente.

Módulo 1: Fundamentos de la Venta Moderna

- Evolución del proceso de ventas en Ecuador y Latinoamérica.
- El nuevo perfil del cliente digital.
- Ventas consultivas vs. ventas tradicionales.
- Generación de confianza en las relaciones comerciales.

Módulo 2: Prospección Inteligente de Clientes

- Técnicas de prospección en frío y en caliente.
- Uso de IA para identificar y calificar leads (CRM inteligentes, scoring predictivo).
- Automatización del seguimiento con herramientas como ChatGPT, HubSpot y Zoho.
- Diseño de mensajes efectivos para captar la atención del cliente.

Módulo 3: Técnicas de Negociación Comercial

- Principios de negociación efectiva.
- Identificación de necesidades y objeciones.
- Estrategias de persuasión y manejo de conflictos.
- Simulaciones de negociación con IA como asistente de preparación.

Módulo 4: Cierre de Ventas y Fidelización

- Técnicas de cierre directo, alternativo y por urgencia.
- Señales de compra y cómo actuar ante ellas.
- Seguimiento postventa y fidelización con herramientas digitales.
- Automatización de encuestas de satisfacción y recomendaciones.

Módulo 5: Estrategia Comercial y Omnicanalidad

- Diseño de embudos de ventas digitales.
- Integración de canales: WhatsApp, email, redes sociales y CRM.
- Análisis de datos para toma de decisiones comerciales.

FACILITADOR

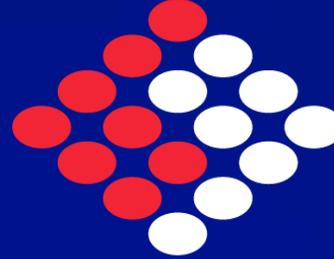


ALBERT PULGAR

- Albert es un profesional con sólida formación académica y amplia experiencia en el desarrollo de competencias comerciales y de liderazgo.
- Es Máster en Gerencia de Ventas por la Caribbean International University y cuenta con una Maestría en Gestión Educativa por la Universidad Iberoamericana del Ecuador. Su formación de base es en Administración Informática Gerencial, título otorgado por la Universidad Católica del Táchira.
- A lo largo de su trayectoria ha ocupado cargos clave en consultoría, capacitación y dirección de programas de formación en ventas, tanto en el sector público como privado. Ha colaborado con empresas nacionales e internacionales en roles como:
- Consultor Gerencial en Talentis Coaching & Consulting
- Director y Consultor Instructor en Gerencia Proactiva
- Coordinador de Educación Continua en el Instituto Superior Tecnológico Universitario Libertad
- Su experiencia como formador se centra en el desarrollo de habilidades comerciales y comunicacionales, con especialización en:
 - Ventas Estratégicas y Consultivas
 - Oratoria Efectiva y Persuasiva
 - Servicio al Cliente de Alto Impacto
 - Formación de Formadores
- Su enfoque práctico, dinámico y orientado a resultados, guía a los participantes en el fortalecimiento de sus habilidades de prospección, negociación, cierre de ventas y fidelización, adaptadas al entorno actual y potenciadas con herramientas digitales.



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

“Logramos que tus talentos se conviertan en resultados”.

INSCRIBETE:



099 910 0500



capacitacion@lacamaradequito.com



www.ccq.edu.ec