



**OFERTA**

**ACADÉMICA AGOSTO**

**20%**  
DESCUENTO  
SOCIO CCQ



Más información:

099 763 6883 / 099 910 0500



**CCQ**  
CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO



**20%**  
DESCUENTO  
EXCLUSIVO  
SOCIO CCQ

**Neuroventas:**

**El Arte de Vender sin Vender**

**Inicia:**

23 de agosto

**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

## DESCRIPCION:

Este taller te permitirá aprender el proceso de la venta desde la visión del cliente. A través de esta formación obtendrás herramientas prácticas, técnicas de neuroventas, generarás empatía de manera natural, entenderás sus necesidades y presentarás soluciones que transmitan valor a tus clientes.

El cierre de ventas se dará por añadidura, sin presión y te permitirá generar relaciones de largo plazo.

## OBJETIVO:

Transformar tu gestión comercial de vendedor a facilitador de la compra, incrementar tus ventas reduciendo costos y tiempos de gestión comercial

## DIRIGIDO A:

- Vendedores y ejecutivos comerciales
- Emprendedores y dueños de negocios
- Coaches, consultores y formadores
- Líderes de equipos comerciales
- Asesores de servicio y postventa

### **Introducción a las Neuroventas**

- Qué son y cómo funcionan.
- El cerebro del comprador: reptiliano, límbico y racional.

### **Psicología del Consumidor**

- Tipos de clientes y sus motivaciones.
- Cómo adaptar el mensaje según el perfil del comprador.

### **Disparadores Mentales y Botones de Compra**

- Principales triggers: escasez, urgencia, autoridad, prueba social.
- Activación ética de los disparadores.

### **Prospección y Comunicación Persuasiva**

- Técnicas para captar atención y afinar el mensaje.
- Storytelling, metáforas y ejemplos visuales.

### **Rapport y Sincronización Emocional**

- Generación de confianza y conexión emocional.
- Lenguaje verbal, no verbal y escucha activa.

### **Cierres Éticos y Objeciones**

- Técnicas de cierre basadas en neurociencia.
- Cómo manejar objeciones con empatía.

### **Taller Práctico**

- Role-playing de ventas reales.
- Análisis de casos exitosos.
- Feedback personalizado.

# FACILITADOR



DIEGO VÁSQUEZ

- Consultor especializado en ventas, marketing y estrategia comercial, con una sólida trayectoria en el desarrollo de equipos de alto rendimiento.
- Actualmente colabora con Gmanlo como asesor comercial y es articulista en temas de neuroventas y comportamiento del consumidor para la revista Criterios, donde comparte su visión sobre cómo vender desde la conexión humana.
- Ha ocupado cargos directivos y gerenciales en empresas como Génesis Administradora de Fondos, Salud S.A, EPMT PQ, BUPA ECUADOR y actualmente lidera como CEO de Puntoseguros y 360 SIS, empresas enfocadas en soluciones comerciales y tecnológicas.
- Su formación incluye certificaciones en Programación Neurolingüística (PNL) y Neuroventas por el IAFI, además de ser Coach Ejecutivo certificado por INCAE Business School y Coach Profesional acreditado por la International Coach Federation, lo que le permite integrar herramientas de coaching, neurociencia y comunicación emocional en sus procesos de formación.
- Es Ingeniero Financiero por la Universidad Central del Ecuador, con especialización en Asesoría Previsional por el Tecnológico de Monterrey y Tulane University. Además, ha complementado su perfil con estudios en Design Thinking (Columbia University), Big Data, y gestión de comunidades digitales como Content & Community Manager por Galileo University.
- Como Capacitador de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito, ha impartido más de 2.000 horas de formación en ventas, liderazgo, coaching y comunicación, ayudando a profesionales y emprendedores a transformar su forma de vender, enfocándose en el cliente, sus emociones y sus decisiones.



CCQ  
ESCUELA  
DE NEGOCIOS



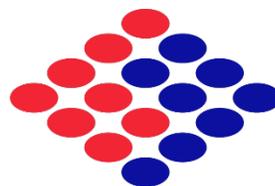
CCQ  
CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO

# OFERTA ACADÉMICA AGOSTO

Cursos	Inicio	Duración	Costo	Modalidad
Excelencia en Servicio al Cliente: Crea Experiencias que Fidelizan y Venden por Ti	18 de agosto	10 horas	\$65	Online
Actualización Tributaria 2025: Claves para optimizar tu carga fiscal	18 de agosto	10 horas	\$65	Online
Importación y Exportación Inteligente: Automatiza tus Trámites	18 de agosto	16 horas	\$90	Online
Neuroventas: El Arte de Vender sin Vender	23 de agosto	10 horas	\$65	Presencial
Excel Intermedio-Avanzado con IA: Automatiza, Analiza y Lidera	23 de agosto	15 horas	\$90	Presencial



“Logramos que tus talentos se conviertan en resultados”.



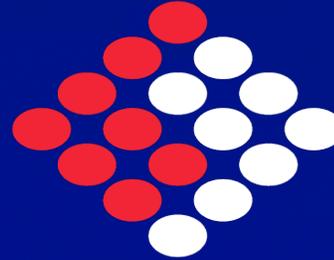
**CCQ**  
CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO



**CCQ**  
ESCUELA  
DE NEGOCIOS



**CCQ**  
ESCUELA  
DE NEGOCIOS



**CCQ**  
CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO

“Logramos que tus talentos se conviertan en resultados”.

**INSCRIBETE:**



099 910 0500



capacitacion@lacamaradequito.com



[www.ccq.edu.ec](http://www.ccq.edu.ec)