

CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS

CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL **NEUROVENTAS**



Conviértete en el

talento

que toda

empresa

necesita



QUIÉNES SOMOS

- La Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito tiene más de 33 años de experiencia en la capacitación de más de 300,000 empresarios y emprendedores en Ecuador. Su enfoque está en el crecimiento y la competitividad mediante una formación continua que responde a las necesidades específicas de sus socios y clientes. Ofrecen cursos especializados en áreas como comercio, nuevas tecnologías y transformación digital, adaptándose a las exigencias del mercado laboral.
- Cuentan con un equipo de más de 100 profesionales, incluidos educadores de universidades nacionales e internacionales y empresarios activos. Además, representan a la International Chambers of Commerce (ICC) en Ecuador y ofrecen talleres sobre los INCOTERMS 2020, destacando su compromiso con la formación especializada en normativas globales.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS



Nuestras alianzas estratégicas nos han permitido tener un alcance internacional con programas de impacto social en Género, Diversidad, Jóvenes y Movilidad Humana.

Estos programas han logrado resultados concretos para los beneficiarios, mejorando sus ingresos y generando empleo. a través de una formación práctica en Bootcamps de emprendimiento global, usando metodologías innovadoras.

Los proyectos ofrecen herramientas y conocimientos actualizados para desarrollar habilidades emprendedoras y soluciones innovadoras, clave para el éxito de los participantes.

El compromiso con la inclusión y el desarrollo sostenible se refleja en el diseño y ejecución de proyectos innovadores que transforman positivamente la situación económica y laboral del país.

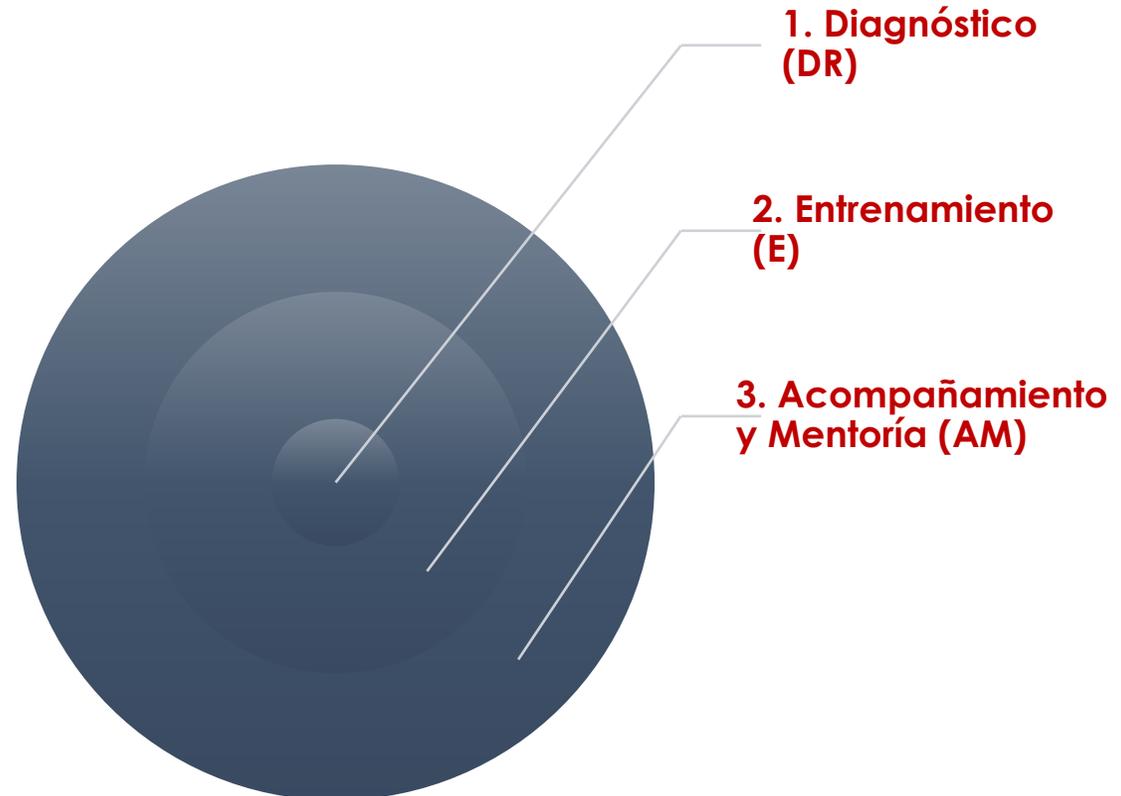
Presentación

El programa de Empoderamiento
Comercial – Certificación
Internacional **NEUROVENTAS**

DREAM está diseñado para
fortalecer las competencias de
las empresas en su gestión
comercial, utilizando herramientas
avanzadas de Neurociencias y
estrategias comerciales
innovadoras potenciadas con
Inteligencia Artificial.

¿Qué es el Programa DREAM?

DREAM es un programa integral de tres etapas:





CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL NEUROVENTAS



1. Diagnóstico (DR) - CAPACITACIÓN

- Duración: 8 horas.
- Objetivo: Evaluar la fuerza de ventas de la empresa y diagnosticar sus capacidades actuales y recursos disponibles.

Actividades:

- Evaluación de recursos comerciales.
- Identificación de Buyer Persona y análisis de alineación comercial.
- Análisis de métricas de desempeño y técnicas de ventas.

2. Entrenamiento (E) - CAPACITACIÓN

- Duración: 16 horas.
- Objetivo: Capacitar a la fuerza comercial en técnicas avanzadas de NeuroVentas e Inteligencia Artificial

Módulos:

- Neuromarketing: Conociendo la mente del consumidor.
- Cómo el consumidor toma decisiones.
- Potencia tus habilidades comerciales con NeuroVentas e IA.
- Estrategia de pricing y rentabilidad.

3. Acompañamiento y Mentoría (AM) - CONSULTORÍA

- Duración: 6 horas (3 mentorías de 2 horas cada una).
- Objetivo: Acompañar a las empresas en la implementación de su plan comercial.

Actividades:

- Seguimiento y ajuste de estrategias comerciales.
- Mentorías personalizadas para resolver dudas y mejorar el desempeño de su plan comercial



Certificación

internacional en neuroventas

20%
DESCUENTO
EXCLUSIVO
SOCIO CCQ

Inicia: 23 de junio **Duración:** 24 horas **Modalidad:** Online **Costo:** \$199 **Horario:** 19:00 a 21:00

Más información:
099 763 6883 / 099 910 0500

CRONOGRAMA

2025	MES	JUNIO				JULIO							
CERTIFICACIÓN	DÍAS	LUN	MAJ	JUE	VIE	LUN	MAJ	MIÉ	JUE	VIE	LUN	MAJ	MIÉ
NEUROVENTAS	MÓDULOS	23	24	26	27	30	1	2	3	4	7	8	9
DIAGNÓSTICO DR	Evaluación de recursos comerciales												
	Buyer persona y alineación comercial												
	Análisis de técnicas de venta												
	Resultados DR												
ENTRENAMIENTO E	Módulo 1												
	Módulo 2												
	Módulo 3												
	Módulo 4												
	Módulo 5												
	Módulo 6												
	Módulo 7												
	Módulo 8												



NUUESTRO ABORDAJE METODOLÓGICO

METODOLOGÍA ENSEÑANZA VIRTUAL



Clases sincrónicas e interactivas con plataformas digitales



Seguimiento del aprendizaje para alcanzar los objetivos por módulos



Calidad y disciplina para fortalecer la experiencia virtual



Uso de herramientas de gamificación para la generación de conocimientos

MODELO EXPERIENCIAL DE DESARROLLO



DISEÑO Y
DIAGNÓSTICO



AJUSTE DE
CONTENIDOS



ALINEACIÓN
ESTRATÉGICA



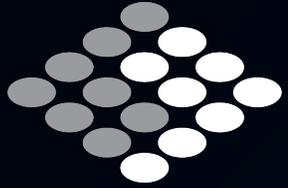
EJECUCIÓN Y
APLICACIÓN



EVALUACIÓN



IMPACTO



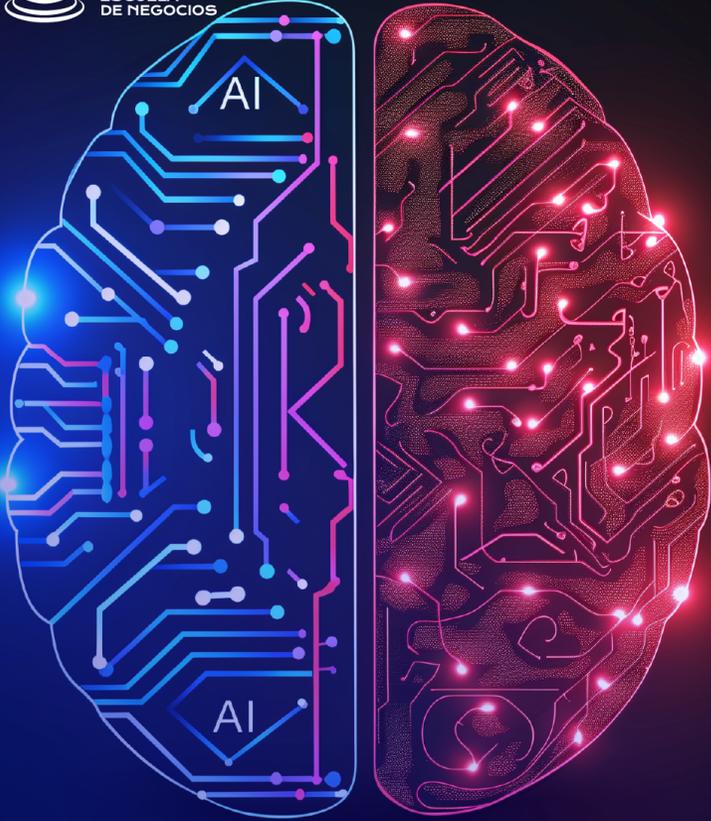
CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS

CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL NEUROVENTAS





¿Por qué participar?

- Conocerás las técnicas más avanzadas de NeuroVentas.
- Aprenderás a diseñar estrategias efectivas de pricing y ventas.
- Obtendrás mentorías personalizadas para optimizar tu gestión comercial.

¿Quiénes deben participar?

- Empresas que buscan mejorar su gestión comercial.
- Equipos de ventas que deseen dominar las NeuroVentas y la Inteligencia Artificial.
- Profesionales interesados en técnicas de ventas basadas en neurociencia.

Aval Internacional

- El programa está avalado por la Asociación Iberoamericana de Neuromarketing y Negocios (ASINM), Neuromind y la Cámara de Comercio de Quito, organizaciones líderes en la formación de NeuroVentas en Iberoamérica.

Inscripciones

- Fecha de inicio: 23 DE Junio 2025
- Horario: 19h00 a 21h00
- Modalidad: Virtual – Sincrónico
- Calendario sujeto a cambios por disponibilidad

CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL **NEUROVENTAS**

MÓDULO 1: Nuestra Mente Primitiva

- Introducción a los 2 modos de procesamiento
- Características de funcionamiento de nuestra mente primitiva
- Metáfora de las 3 puertas en el posiciona/ de marca
- Una maquina Asociativa
- Una maquina Asociativa (casos empresariales)
- Lectura: Una Maquina Asociativa
- V: El poder del Sistema 1 y la intuición numérica
- V: Los 2 Sistemas en la TD y paradoja elección
- V: Cuando nuestros 2 sistemas entran en conflicto (E. Stroop)
- Bases Cerebrales de nuestra toma de decisiones

MÓDULO 2: Una Mente con Sesgos Cognitivos

- Que son los sesgos Cognitivos
- Principales Sesgos C. Parte 1
- Principales Sesgos C. Parte 2
- Principales Sesgos C. Parte 3
- Sesgos (Marco, Hiperbolico, Ikea, Costo Hundido, Escalamiento)
- Sesgos (Aversión a la perdida y búsqueda del riesgo)
- Sesgos (Distinción, Brecha empatia, enfoque, victima identificable)
- L: Sesgos Cognitivos en el liderazgo empresarial
- V: E. Ideomotor y sesgo de confirmación
- V: E. Ideomotor e impacto emocional
- V.E: La validez del focus Group y el sesgo de distinción

MÓDULO 3: Bases Científicas de la Persuasión

- Que es la disonancia Cognitiva
- Disonancia Cognitiva y el nacimiento del neuromarketing
- Condiciones previas a la Persuasión Psicológica
- Lectura de la mente y bloqueos en la Persuasión
- Leyes y arquetipos de la persuasión psicológica
- Embudos de Persuasión Psicológica
- Persuade con tu voz
- L: introducción a las estrategias de PP

MÓDULO 4: TÉCNICAS DE PERSUASIÓN RELACIONADAS CON EL ESTADO EMOCIONAL

- Dos Modos Mentales: De la aversión a la búsqueda del riesgo
- Sesgos Que interactúan con la Aversión a la pérdida
- Como Gestionar comercialmente la Aversión a la Perdida
- Como las marcas bloquean la Aversión al riesgo
- Experimento: Ejercicio de Aversión a búsqueda del riesgo
- La Técnica de la "Reciprocidad"
- Como aplican las marcas la Reciprocidad
- El Efecto "Manada" (EM)
- Como usar el Efecto Manada para posicionar nuestra marca
- Como aplican las marcas el EM
- El Efecto "Arrastre" - Bases conceptuales
- El Efecto "Arrastre" - Técnicas.
- Video: El efecto Arrastre en Consultorio
- El Efecto Arrastre en un ascensor
- Como usan las marcas el Efecto Arrastre
- Efecto Arrastre - Experimento

MÓDULO 5: Fuerza Psicológica e Imagen del Vendedor

- Rostros Persuasivos I (simetría y HC izquierda)
- Rostros Persuasivos II (Pupilas, Pareidolia y E. Deictic)
- V: Simetría Facial y Proporción Aurea
- V: Simetría Facial y Confianza Percibida
- Personalidad Persuasiva 1
- Personalidad Persuasiva 2
- Personalidad Persuasiva 3
- Efecto Halo (Conceptos básicos)
- Efecto Halo, Ornamentación y Transferencia sexual objetal
- V: Efecto Halo y conformidad Social
- Como aplican las marcas el efecto "Halo"
- Efecto "Autoridad"

MÓDULO 6: Diseño del Pitch Comercial

- Técnica de la "Escasez"
- Como aplican las marcas la Escasez
- El Miedo: El Máximo Persuasor
- Como aplican las Marcas el "Miedo" como Persuasor
- Técnica de mostrar el éxito logrado del "caso conocido"
- Como aplican las marcas el "Caso conocido" con una técnica llamada "Story telling"
- El poder persuasivo del "JUSTIFICAR" una acción
- Técnica de lograr un Compromiso y persuadir por "Consistencia" al mismo
- Técnica del BYAF para disuadir y lograr el cierre de la venta

MÓDULO 7: Presentación del Producto

- Efecto "Marco"
- Como aplican las marcas el efecto Marco
- Efecto del Contraste
- El Precio como Agente Persuador
- Experimento: El precio como persuador (Cremas)
- Experimento: El precio como agente persuador (Chocolates)
- Experimento: El precio como Persuador (Vinos)
- Experimento del precio Ancla
- Técnica del Efecto Señuelo
- Experimento sobre la técnica del señuelo
- Otras Técnicas de Persuasión

MÓDULO 8: Trucos Psicológicos para Vender Más

- Trucos de persuasión psicológica para vender 1
- Trucos de persuasión psicológica para vender 2
- Trucos de persuasión psicológica para vender 3
- Como usan las marcas las técnicas integradas

FACILITADOR



DR. HENRY CASTILLO (PhD)

- Destacado Psicólogo, Master en Neurociencias (Europa) y Doctor (PhD) en Psicología con énfasis en Neurociencia Cognitiva (Argentina).
- Es Profesor Titular en la Universidad de San Buenaventura Cali – Colombia y ha compartido su conocimiento en más de 13 países a través de 43 universidades a nivel internacional, en Ecuador imparte clases en reconocidas Universidades ha sido profesor invitado en maestrías y doctorados en áreas como “Consumer Neuroscience”, “Neuromarketing”, “Neuroeconomics” y “NeuroManagement”.
- Su trayectoria incluye tres Doctorados Honoris Causa y ha sido presidente de la ASINM (Asociación Iberoamericana de Neuromarketing y Negocios) durante el periodo 2017-2020.
- Este evento ha tenido un gran éxito en las Cámaras de Comercio de Bogotá, Cali y Bucaramanga, y hoy se inicia en Ecuador a través de la Cámara de Comercio de Quito.
- Esta es una oportunidad única para formar parte de esta iniciativa que ha demostrado su efectividad en el desarrollo de competencias mediante esta certificación internacional especializada en neuroventas.

FACILITADOR



RICARDO GONZÁLEZ

- CEO DE LATINNOVA.
- CO-FUNDADOR DE NEUROMIND, Empresa consultora en neuromarketing con presencia en 7 países de LATAM
- CMO DE CONECTA2, EMPRENDIMIENTO EC, ETICAL LAB
- CO FUNDADOR ASINM, QUALIFICAR
- Especialista en Innovación, Sostenibilidad, Creatividad e Investigación.
- Máster en Administración de Empresas MBA, - EAFIT, Colombia
- Ruta N Lean StartUp, Entrepreneurial and Small Business Operations
- Empresas intervenidas con su consultora están:
 - Grupo Sura (Colombia), Nosotras (Latam), Casabaca (Ecuador), Pinto (Ecuador), Leonisa (Colombia), Bancolombia (Colombia), Panamá Pacific (Panamá), Superminds (Perú), entre otros.
- Docencia Universitaria:
 - Innovación (UISEK)
 - Maestría de Marketing y gestión de Marca (UDLA),
 - Marketing y Servicio al Clientes (ESPOCH)
 - Maestría en Marketing mención Neuromercados (UTE).



INVERSIÓN

Inversión DREAM

DRE (Diagnóstico + Entrenamiento):

CAPACITACIÓN

- \$159 USD para socios de la Cámara de Comercio de Quito, por persona
- \$199 USD para no socios, por persona

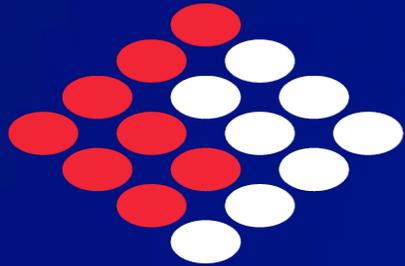
AM (Acompañamiento y Mentoría):

CONSULTORÍA

- \$1200 USD para socios por empresa
- \$1500 USD para no socios por empresa

OFERTA ACADÉMICA JUNIO

Cursos	Inicio	Duración	Costo	Modalidad
Gerencia de compras y negociación con proveedores	16 de junio	16 horas	\$90	Online
Creación de Asistentes Virtuales para Excelencia en Servicio	16 de junio	10 horas	\$65	Online
Del Caos a la Estrategia: Liderazgo Ágil en Épocas de Crisis	21 de junio	15 horas	\$90	Presencial
Excel Avanzado	23 de junio	15 horas	\$90	Presencial
El ABC de la importación y exportación	23 de junio	16 horas	\$90	Online
Marketing: SEO y SEM: Optimización para motores de búsqueda	23 de junio	16 horas	\$90	Online
Certificación internacional en Neuroventas	23 de junio	24 horas	\$199	Online



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS

LOGRAMOS QUE TUS TALENTOS SE
CONVIERTAN EN RESULTADOS



www.ccq.edu.ec