



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS

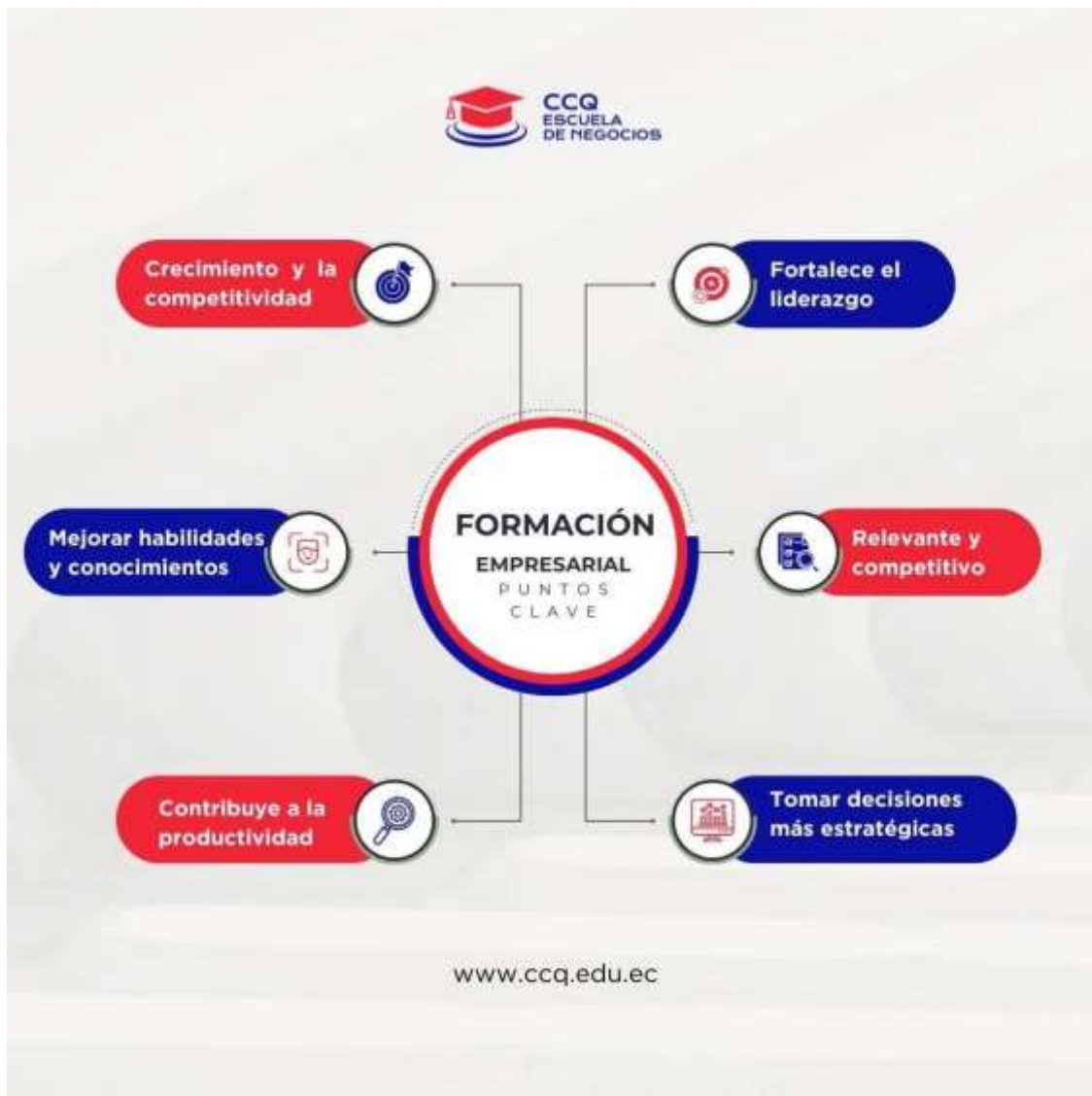


NEUROVENTAS

“El arte de vender sin vender”

¡Conviértete en un
profesional de alto nivel!

QUIÉNES SOMOS



La Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito tiene más de 35 años de experiencia, capacitando a más de 300,000 empresarios y emprendedores en todo el país. Nuestro enfoque se centra en el crecimiento y la competitividad a través de una formación continua y efectiva, con servicios innovadores que responden a las necesidades de nuestros socios y clientes.

Ofrecemos cursos especializados en negocios, comercio, nuevas tecnologías y transformación digital, adaptándonos a la demanda de eficiencia en el mercado laboral. Nuestro equipo incluye más de 100 profesionales con experiencia en universidades de renombre y empresarios activos que comparten sus conocimientos prácticos.

Además, representamos a la International Chambers of Commerce (ICC) en Ecuador y contamos con los derechos de INCOTERMS 2020, brindando talleres especializados en esta normativa. Con más de 5,000 socios activos, llevamos 118 años representando intereses empresariales y promoviendo un entorno eficiente para la recuperación económica.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS



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

Estos programas han mejorado ingresos y generado empleo mediante formación práctica en Bootcamps de emprendimiento global con metodologías innovadoras.

Ofrecemos herramientas y conocimientos actualizados para desarrollar habilidades emprendedoras, esenciales para el éxito de los participantes.

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



DESCRIPCIÓN:

En un entorno competitivo, vender implica entender la mente del consumidor. Este curso de Neuroventas capacitará a los asistentes en principios de neurociencia y comportamiento humano para mejorar sus estrategias comerciales.

Exploraremos cómo el cerebro procesa información y qué factores influyen en las decisiones de compra. Aprenderemos a identificar estímulos que generan confianza y deseo, y a aplicar técnicas de persuasión basadas en el funcionamiento neuronal.

El programa incluye temas como psicología del consumidor, sesgos cognitivos, storytelling en ventas y comunicación efectiva. Con ejemplos prácticos, los participantes podrán aplicar lo aprendido para mejorar su conexión con los clientes y cerrar más ventas.

Además, abordaremos estrategias para manejar negociaciones comerciales y retener clientes mediante talleres de Programación Neurolingüística.

NEUROVENTAS

“El Arte de Vender sin Vender”



OBJETIVOS

- Aplicar principios de neurociencia en estrategias de ventas para conectar con las necesidades esenciales de los clientes, logrando así vender de manera más efectiva.
- Conocer las técnicas más poderosas de ventas basadas en Programación Neurolingüística (PNL).
- Integrar con éxito el proceso de venta utilizando tácticas de neuroventas.
- Desarrollar un sistema operativo de ventas que permita al vendedor optimizar su trabajo diario, aplicando herramientas de planificación y evaluación de resultados.

DIRIGIDO A

Gerentes de ventas, supervisores comerciales, asesores comerciales, asesores de servicio al cliente y emprendedores.

DURACIÓN

15 horas académicas y prácticas

NEUROVENTAS

“El Arte de Vender sin Vender”

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

FORMACIÓN
ÁGIL Y ACTIVA

FLIPPED
CLASSROOM

ABP –
APRENDIZAJE
BASADO EN
PROYECTOS

GAMIFICACIÓN

VISUAL
THINKING

ABC –
APRENDIZAJE
BASADO EN
COMPETENCIAS

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.

CONTENIDOS

Perfil del asesor comercial y enfoque práctico de entrenamiento

Neuroventas y comportamiento del cliente

- Neurociencias –Neuromarketing – Neuroventas
- Principios: ¿Qué estimula al cliente a comprar?
- ¿Qué hace que la mente tome la decisión de compra?
- ¿Cómo venderle a la mente?
- Taller: DISC - Perfiles de clientes

PNL en el sistema comunicacional

- Lenguaje verbal – Estrategias de sintonía
- Lenguaje paraverbal – Inteligencia emocional
- Lenguaje corporal – Estrategias de conexión

Procesamiento de información del cerebro tri uno

- Cerebro reptil – códigos reptilianos
- Cerebro límbico – conexión emocional
- Cerebro córtex – razonamiento y reflexión

Embudo de botones simbólicos

- Manifiesto de necesidad - Activación emocional
- Escuchar la mente - Verbos positivos de acción
- Taller: Acción de botones en el speech

Neuroventas en la gestión y cierre de ventas

- Preventa
- Prospección
- Análisis de la información del prospecto
- Fijación de objetivos
- Estrategias de actuación
- Taller: Segmentación generacional de clientes



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



CONTENIDOS

Técnicas de apertura

- Relajación y primera impresión
- Speech y personalización del contacto
- Rapport y conexión subconsciente
- Estímulos para la generación de confianza
- Taller: Clínicas de apertura

Técnicas de interrogación

- Qué y cómo preguntar
- Uso del lenguaje verbal, paraverbal y no verbal
- Escucha activa y engagement
- Determinación de deseos y necesidades
- Taller: Clínicas de interrogación

Técnicas de presentación de productos y servicios

- Matriz de características y beneficios
- Percepción de valor - análisis costo / beneficio
- Alternativas y sugerencias sugestivas

Técnicas de rebatimiento de objeciones

- Clases de objeciones
- Uso del storytelling para la persuasión emocional
- Factores de decisión de compra: precio – servicio - calidad

Técnicas de cierre de ventas

- Técnica del micro cierre de ventas
- Énfasis en los beneficios aceptados
- Activación de gatillos mentales
- Aprovechamiento oportuno
- Tácticas de cierre de ventas
- Taller: Clínicas de presentación, rebatimiento y cierre de ventas



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



FACILITADOR



GALO GARCÉS

- Magíster en Marketing por la Universidad de Especialidades Espíritu Santo y es Ingeniero de Empresas por la Universidad Tecnológica Equinoccial.
- Su formación incluye una certificación como Coach Profesional en Bogotá y especializaciones en Training for Trainers y Wholesale Channels Sales and Marketing en México.
- Como consultor y facilitador senior, ha trabajado con empresas como Adidas y Grupo La Fabril, aplicando estrategias de neuroventas que mejoran los resultados comerciales.
- Su experiencia como Gerente Comercial en DMC y BATA Shoe Organization le ha permitido implementar tácticas efectivas en el ámbito de ventas.
- En el ámbito académico, fue Director Académico en el American Junior College y docente de Neuroventas, Psicología del Consumidor e Inteligencia de Mercados en varias universidades, incluyendo maestrías en UDLA y UCE. Desde 2007, es facilitador y conferencista en la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito, donde comparte su conocimiento sobre gerencia comercial, ayudando a las organizaciones a conectar mejor con sus clientes y maximizar resultados.



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