



**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.

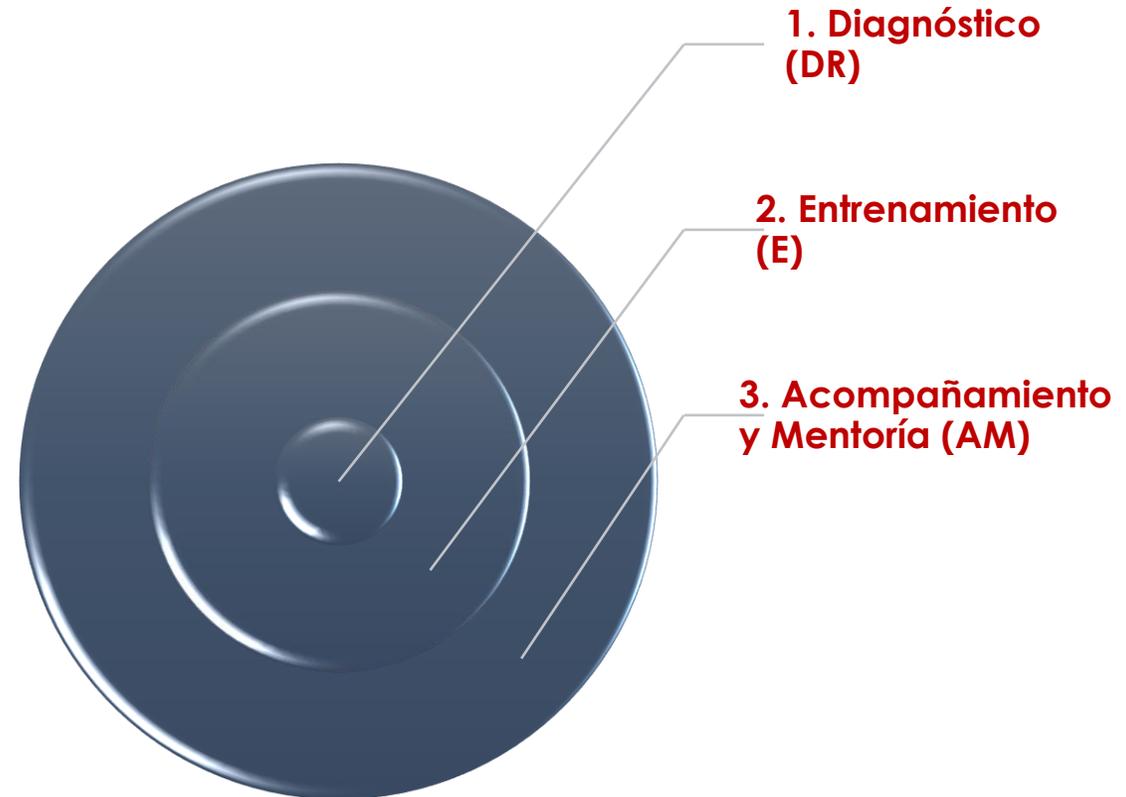
## Presentación

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



**20%**  
DESCUENTO  
SOCIO CCQ

**Certificación**

**internacional en neuroventas**

**Inicia:** 23 de junio    **Duración:** 24 horas    **Modalidad:** Online    **Costo:** \$199    **Horario:** Lunes a viernes de 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



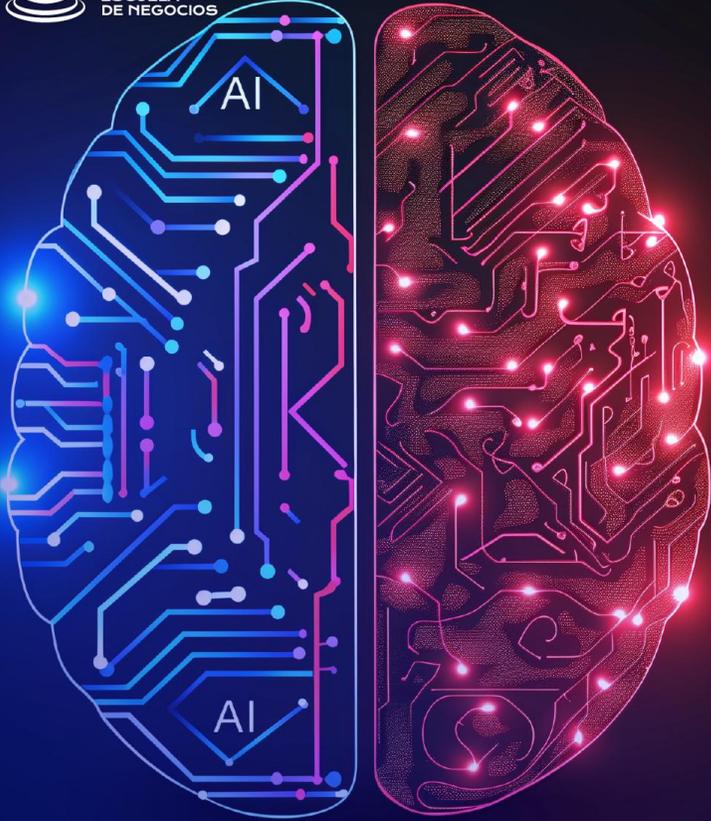
**CCQ**  
CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO



**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 Pérdida
- 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 tecnica 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 tecnicas 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).



CCQ  
ESCUELA  
DE NEGOCIOS



CCQ  
CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO



INVERSIÓN

## Inversión DREAM

**DRE** (Diagnóstico + Entrenamiento):

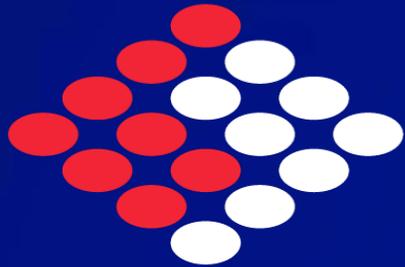
### CAPACITACIÓN

- \$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



**CCQ**  
CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO



**CCQ**  
ESCUELA  
DE NEGOCIOS

LOGRAMOS QUE TUS TALENTOS SE  
CONVIERTAN EN RESULTADOS



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