

CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

PRESENCIAL

Neuroventas El Arte de Vender Sin Vender

30%
menos para
Socios CCQ

Público
en general
\$200



Inicia **20** marzo



20 Horas
Lunes a Viernes
18:00 a 20:00

50%
Menos para
mujeres

*No aplica descuento sobre descuento

Neuroventas - El Arte de Vender **Sin Vender**

Descripción

Este programa de capacitación te permitirá dominar el proceso de la venta desde la visión del cliente. A través de este módulo obtendrás herramientas prácticas, aprenderás a usar técnicas de neuroventas, generarás empatía con tu prospecto con facilidad, entenderás sus necesidades y presentarás soluciones que transmitan valor a tu cliente. El cierre de ventas se dará por añadidura, sin presión y te permitirá generar relaciones a largo plazo con tus clientes.

Objetivo

Transformar tu gestión comercial de vendedor a facilitador de la compra.

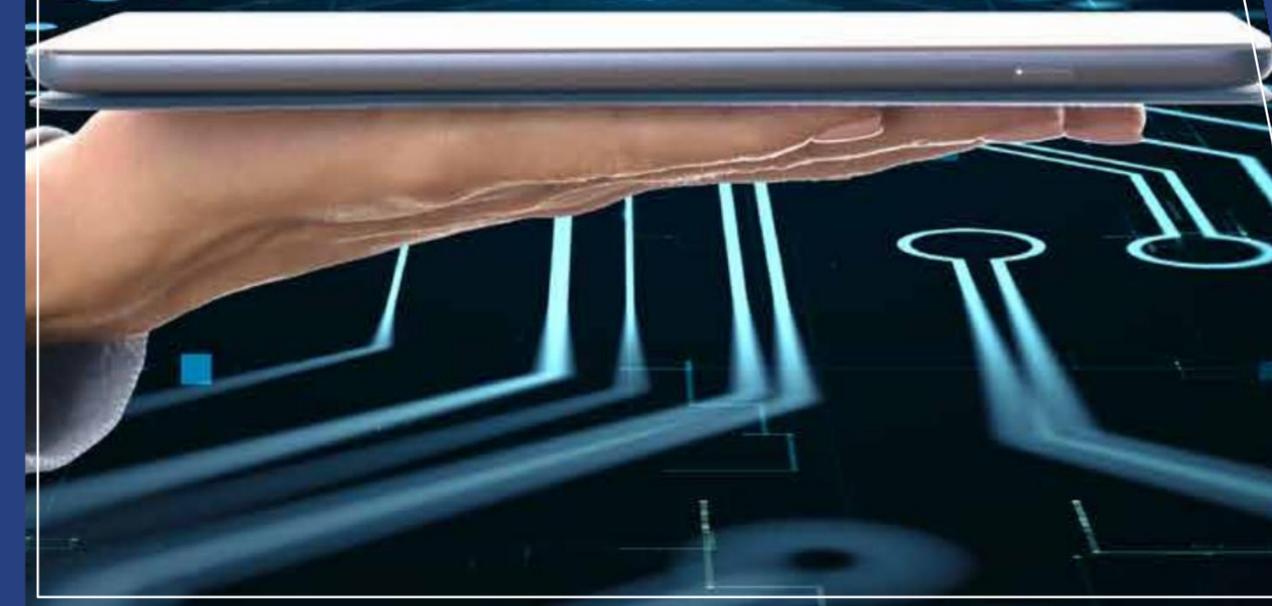
Dirigido a:

Asesores Comerciales, Supervisores Comerciales, Gerentes Comerciales, Emprendedores, Asesores de Servicio y Fidelización de Clientes



CONTENIDO

- Segmentación y Mercado Objetivo.
- Fuentes y metodología para afinar la Prospección.
- El proceso de la Venta (Buyer's Journey)
- Herramientas comerciales para cada fase del Buyer's Journey
- Creación de tu Buyer persona.
- Desarrollo de mensajes de venta para tu Buyer Persona
- Tipos de Clientes
- Metodología para empatizar y generar rapport con tus prospectos
- Tipos de Preguntas Poderosas
- Matriz de Beneficios
- Neuroventas
- Herramientas para manejo de Objeciones
- Técnicas para motivar el cierre de Ventas
- Cómo crear el efecto WOW a tus clientes



Diego Vásquez

EXPERTO EN NEUROVENTAS

- Consultor en temas Comerciales, Ventas y Marketing para Gmanlo y Articulista del tema para la revista Criterios
- Ha desarrollado cargos directivos y gerenciales en empresas como: Gnesis Administradora de Fondos, Salud S.A. y EPMTPO
- CEO de Puntoseguros y 360 SIS
- Certificación en PNL y Neuroventas en IAFI
- Coach Ejecutivo/ INCAE Business School y Coach Certificado por International Coach Federation
- Ingeniero Financiero / Universidad Central del Ecuador
- Especialista en Asesoría Previsional Tecnológico de Monterrey – Tulane University
- Content and Community Manager / Galileo University
- Design Thinking / Columbia University
- Capacitador de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito



Complementa tu formación gratuitamente



**TU NEGOCIO
EN MARCHA**

En reconocimiento a la confianza que has depositado en nosotros para potenciar tu formación académica, ponemos a tu disposición un curso complementario y asincrónico a través de la plataforma Moodle.

CURSO: Servicio al Cliente

APRENDERÁS:

1. Neuroservicios
2. Prestación de servicios
3. Leyes de la persuasión
4. Conocer a mi cliente
5. Cómo gestionar un servicio de excelencia?
6. Errores en el servicio al cliente

Completa el curso según
tu disponibilidad de tiempo

Duración Total:
2 horas





CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS



0999100500



capacitacion@lacamaradequito.com



www.ccq.edu.ec

