



CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO



ESCUELA  
DE NEGOCIOS

PRESENCIAL

# Claves de un Vendedor Samurái

Socios  
CCQ

**\$140**

Público  
en general

**\$200**

**50%**  
descuento



Inicia **15** mayo



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

# CLAVES DE UN **VENDEDOR SAMURAI**

## Descripción

El nuevo entorno de las ventas que al momento vive el mundo de los negocios, obliga a replantear el enfoque de como los vendedores deben enfrentar y presentar sus estrategias de ventas a los clientes, los clientes requieren ser escuchados entendidos y solucionadas sus necesidades desde la emocionalidad. Hoy buscan servicios y propuestas de ventas innovadoras que estén en un entorno de la práctica moral con integridad, honestidad y respeto.

## Objetivo

El objetivo de este curso es adentrarnos a un nuevo enfoque de servicio al cliente, donde el vendedor requiere ser congruente en sus acciones de servicio. Para lograrlo tomaremos como referencia al código ético del Bushidó, código que regía la vida de los Samuráis. Esta filosofía hoy es acogida por grandes empresas y sus ejecutivos del siglo XXI la están aplicando. Los samuráis tenían que confiar en su propia humanidad, cosa que nadie nos ha enseñado a los que estamos en el mundo empresarial y de ventas.

## Dirigido a:

Ejecutivos comerciales, vendedores o toda persona que desee aprender un enfoque basado en principios y valores para la venta.



# CONTENIDO

- Visión humanística de la venta.
- La actitud de un vendedor
- Perfil del vendedor para la actualidad
  - Competencias
  - Habilidades
- Temperamento vs Personalidad de un vendedor
  - Biotipos UNANI
  - Biotipo Sanguíneo
  - Biotipo Flemático
  - Biotipo Melancólico
  - Biotipo Colérico
- El cliente actual y sus características
- Introducción al perfil y personalidad de un Samurái
- El código del Bushidó y las claves del vendedor Samurái
  - Las 7 virtudes del Bushidó
- Del Servicio al Cliente al Customer Experience
- El por que tener valores Samurái, para ser un vendedor de experiencias



# Oswaldo León Mejía

---



- Facilitador Internacional certificado en The Samurai Game®
- Life Coach
- Coach Transformacional
- Coach Ontológico
- Master Practitioner en Programación Neurolingüística
- Oficial Agile Coach en SCRUM, Product Owner y Master SCRUM Fundamentals.
- Conferencista nacional e internacional en temas de desarrollo personal
- Instructor en ventas y negociación
- Director Universidad Corporativa de una de las principales empresas farmacéuticas con mas de 4000 colaboradores
- Staff de entrenadores de CIMA Coaching
- Staff de facilitadores de Productividad Plus

# 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: Estrategia De Ventas**

### **APRENDERÁS:**

- 1.** Calidad
- 2.** Procesos de Calidad
- 3.** Competencia

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**

