

CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS

Negociación y Cierre de Ventas

aplicando neurociencias

Inicio: sábado, 23 de marzo de 2024
Horario: Sábados, de 08:00 a 13:00
Duración: 15 horas

Inversión P.V.P: \$ 100
Inversión Socio CCQ: \$ 70
Modalidad: online

NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE VENTAS



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

El mundo del cerebro es un espacio cada vez más relevante en las actividades humanas, especialmente en el ámbito de las ventas y negociaciones, a través de la aplicación de las neurociencias.

Comprender cómo influyen nuestros pensamientos, emociones y acciones en el proceso de toma de decisiones te permitirá potenciar tus habilidades de cierre de ventas y mejorar tus resultados de manera significativa.

OBJETIVO

Explorar cómo el funcionamiento del cerebro influye en la toma de decisiones al momento de comprar y cómo podemos aplicar este conocimiento para comparar, decidir y negociar de manera efectiva en el contexto de las ventas.

DIRIGIDO A

Este curso está dirigido a gerentes, supervisores, profesionales del área comercial y de servicios que se encuentre conectada al ámbito de las ventas y desee comprender cómo el cerebro afecta nuestras decisiones y en mejorar sus habilidades de comunicación para gestionar conflictos de forma constructiva, llegar a acuerdos beneficiosos con el fin de cerrar ventas exitosas.

NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE VENTAS

CONTENIDO

Módulo 1: Negociación

Conducta humana y su influencia en las negociaciones

Identificación de las necesidades en el proceso de venta

Tipos de observadores y su impacto en las negociaciones

Módulo 2: Autoconocimiento desde las Neurociencias

Cuadrantes cerebrales y su aplicación en la venta

Identificación del yo y del cliente para mejorar la comunicación

Elementos clave para la resolución de conflictos en ventas

Módulo 3: Estrategias de Comunicación Efectiva

Claves conversacionales: La importancia de un buen inicio en la negociación

Definición clara de lo que se vende y cómo comunicarlo

Construcción de pensamientos y emociones para influir positivamente

Técnica de los "4 goteros" para potenciar la comunicación

Precisiones importantes en la comunicación verbal y no verbal

Módulo 4: Gestión de Conflictos y Cierre de Ventas

Fases de análisis y solución de conflictos durante la negociación

Estrategias de negociación efectivas para alcanzar acuerdos beneficiosos

Técnicas de cierre de ventas para finalizar con éxito las negociaciones

FACILITADORA



PILAR ESPINOSA OCHOA

Profesional con amplia experiencia en educación superior y posgrados en cargos directivos y docencia.

Formadora de profesionales con base en valores, liderazgo y trabajo en equipo, con herramientas neurocognitivas y experiencias Outdoor training especializado en Liderazgo, neurociencias, emprendimiento, ecommerce, e-Business.

- PhD c en Administración Universidad Nacional de Rosario - Argentina
- Máster en Administración de Negocios E-Commerce, Especialista en Gestión de Empresas de la Economía Digital - Universidad Politécnica de Madrid
- Ingeniera en Comercio Exterior - Universidad Tecnológica Equinoccial UTE
- Certificación Internacional en Pedagogía y Competencias Digitales. IBEC.
- Master Brain Mind Desarrollo Personal y Mentoría Cerebral, Neurociencias aplicadas, Brain Solutions - Universidad de los Hemisferios,.

En su trayectoria profesional ha ejercido cargos en instituciones como:

- Decana (e) Facultad Ciencias Administrativas Universidad Tecnológica Equinoccial UTE.
- Docente Emprendimiento y Administración Estratégica - Pontificia Universidad Católica Quito.
- Mentoring y orientación vocacional basado en neurociencias – Empresa Neuros .
- Asesora Metodológica – Empresa Cerebro 360.



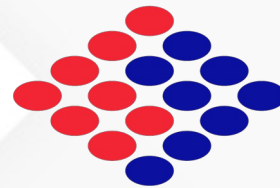
CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



“Logramos que tus
talentos
se conviertan en
resultados”.



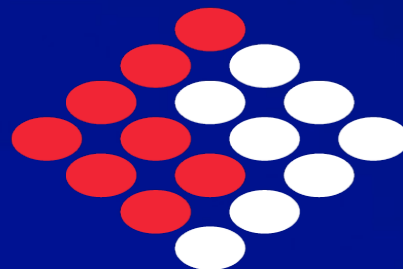
CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

INSCRIBETE:



099 910 0500



dzurita@lacamaradequito.com



www.ccq.edu.ec