



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS

EL ARTE DE LA GUERRA EN VENTAS

Modalidad: Presencial | Duración: 10 horas

Fechas: Sábado 18 y sábado 25 de abril de 2026

Horario: 08h00–13h00

Inversión: PVP \$85 | Valor Socio \$60





30% DESCUENTO
 EXCLUSIVO PARA SOCIOS CCQ

El Arte de la Guerra en Ventas

 **Modalidad:** Presencial

 **Inicia:**
18 de abril

 **Duración:**
10 horas

 **P.V.P.:**
\$85

 **Más información:**
099 763 6883



DESCRIPCIÓN

Workshop táctico para diseñar planes comerciales ganadores inspirados en principios estratégicos: inteligencia competitiva, posicionamiento, tácticas de campo, negociación y cierre.

Se trabaja con herramientas visuales, simulaciones y battle cards que el equipo puede usar de inmediato.

OBJETIVO

Construir e implementar un plan de batalla comercial que incremente participación, velocidad de cierre y margen, optimizando territorio, mensajes y recursos.

PROPUESTA DE VALOR

- Battle cards y scripts listos para campo; diferencie su oferta por valor, no por precio.
- Simulaciones de negociación con feedback 360° y plan 30-60-90 para ejecución.
- Métodos para ganar terreno frente a la competencia y expandir cuentas clave.

REQUISITOS

- Asistencia presencial; traer información básica de cartera/territorio es recomendable

CONTENIDOS

Sesión 1 (5h). Inteligencia y estrategia comercial

- Segmentación y priorización (TAM/SAM/SOM).
- Matriz competitiva y propuesta única de valor.
- Mensaje por vertical y rol decisor; narrativa de impacto.
- Campañas por oleadas: canales, cadencias y assets.
- Pipeline y pronóstico; gestión por métricas.
- Indicadores críticos: conversión, ciclo, ticket y margen.

Actividad: Mapa de Batalla Comercial + tablero de control.

Sesión 2 (5h). Tácticas de campo, negociación y cierre

- Aperturas de confianza y descubrimiento (SPICED/BANT).
- Objeciones frecuentes y respuestas ancladas en valor.
- Negociación: anclas, concesiones, cierres situacionales.
- Estrategias de precio, empaquetado, cross/upsell.
- Gestión de cuentas clave y expansión.
- Postventa, lealtad y referidos.

Actividad: Simulaciones de negociación y pitch con feedback 360°.



30% DESCUENTO
EXCLUSIVO PARA SOCIOS CCQ

El Arte de la Guerra en Ventas

 **Modalidad:** Presencial

 **Inicia:**
18 de abril

 **Duración:**
10 horas

 **P.V.P.:**
\$85

 **Más información:**
099 763 6883



FACILITADOR



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



GUSTAVO GAVIRIA

Su pasión por el desarrollo personal y profesional lo convierte en un facilitador excepcional, comprometido con el éxito de sus clientes y estudiantes.

Especialista en potenciar empresas y marcas mediante la implementación de estrategias efectivas en servicios, comunicación, ventas, coaching, marketing y marketing digital.

Su enfoque se centra en planes de alto impacto que incluyen Facebook e Instagram ADS, mailing y herramientas orientadas a mejorar la venta y atención al cliente.

TRAYECTORIA PROFESIONAL:

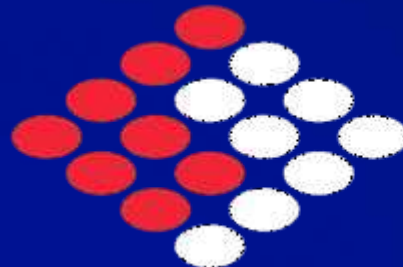
- Ha colaborado con más de 80 empresas, capacitado a más de 80.000 personas y realizado más de 8.000 sesiones privadas de coaching.
- Docente en ACBIR en módulos de Marketing, Neurocomunicación, Coaching, PNL y Ventas desde 2020.
- Facilitador en la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito desde 2017.

FORMACIÓN ACADÉMICA Y PROFESIONAL:

- Diplomado en Posicionamiento Digital de Marcas.
- Certificación en Productividad Personal por Google.
- Formador de Formadores en U Hemisferios.
- Ingeniero Comercial con mención en Marketing.
- Especialista en Coaching y Liderazgo Transformacional.
- PNL Practitioner bajo la tutela de José Torres.
- Certificado en Negociación y Diplomado en Mindfulness.
- Numerólogo Terapéutico y experto en Neuroempoderamiento.
- Hipnosis Terapéutica y Neurocoaching.
- Coach Juniano y Master Reiki.PMP-1.
- Autor de cinco libros, consolidando su posición como referente en su campo.



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

INSCRIBETE:



099 910 0500



capacitacion@lacamaradequito.com



www.ccq.edu.ec