



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS

TÉCNICAS DE VENTAS Y FIDELIZACIÓN: DISEÑO DE EXPERIENCIAS MEMORABLES

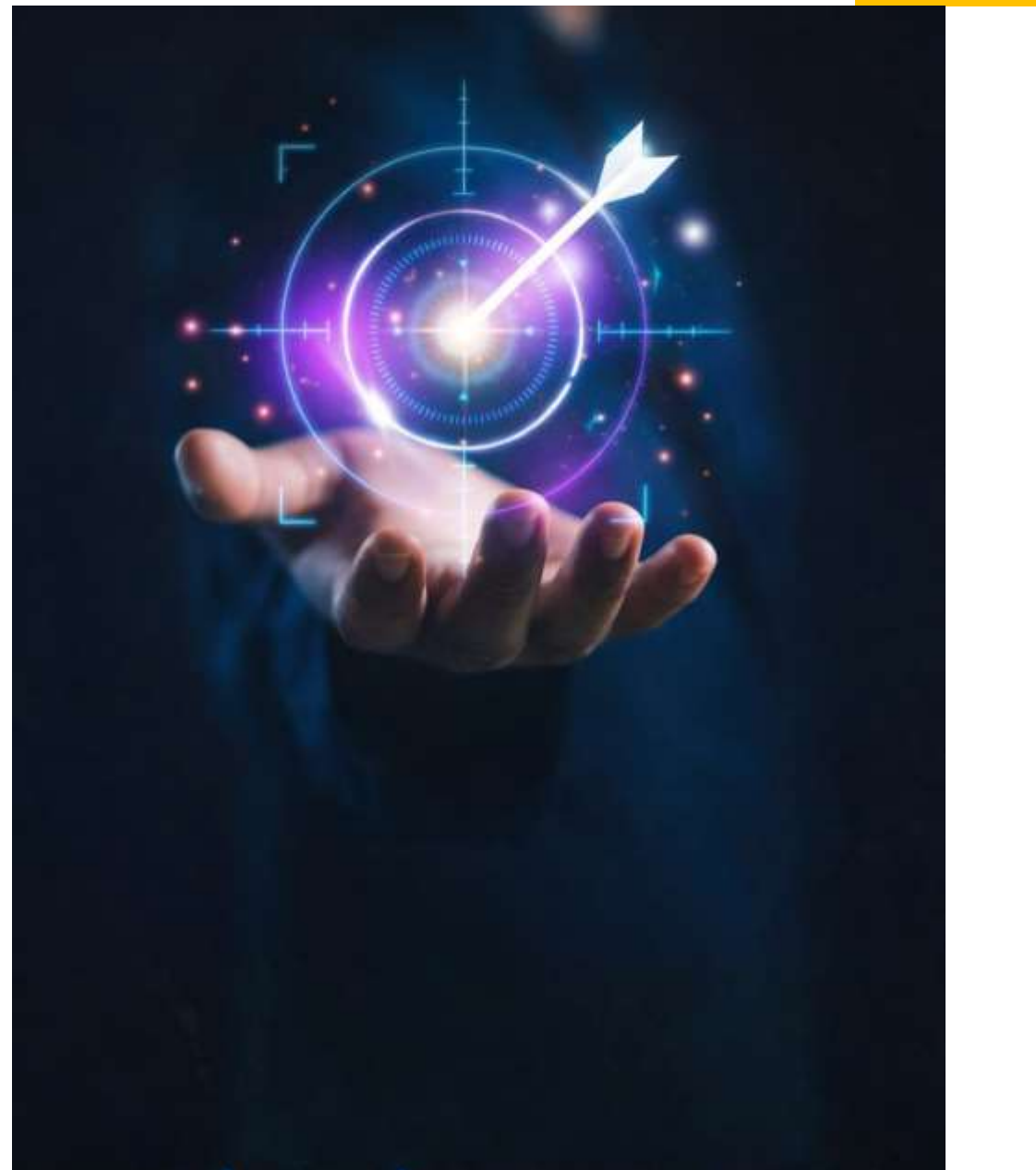
Modalidad Presencial: 10 horas

Inicia: sábado, 14 de marzo de 2026 y
sábado, 21 de marzo de 2026

Horario: 8h00–13h00

PVP: \$ 85

Valor Socios CCQ: \$ 60





30% DESCUENTO
EXCLUSIVO PARA SOCIOS CCG

Técnicas de Ventas y fidelización: Diseño de experiencias memorables

 **Modalidad:** Presencial

 **Inicia:**
14 de marzo

 **Duración:**
10 horas

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

 **Más información:**
099 910 0500

 **CCQ**
ESCUELA
DE NEGOCIOS

 **120**
años

 **CCQ**
CENTRO
DE INVESTIGACIÓN
DE GESTIÓN

OBJETIVO

Entender el proceso de venta de principio a fin: prospección, apertura, diagnóstico, propuesta, negociación y cierre, incorporando experiencias memorables en cada etapa para destacar frente al cliente.

PROPUESTA DE VALOR

- Saldrás con una guía de Ventas (guiones de llamada y WhatsApp, correos, presentación, lista de objeciones y respuestas, ejemplos de propuesta y un plan de acción), para que puedas diseñar experiencias según el tipo de negocio.
- Practicarás situaciones reales (role plays) con retroalimentación para sentirte seguro al hablar con clientes.
- Tendrás checklists por etapa para no perder oportunidades y dar seguimiento claro.

DIRIGIDO A:

Vendedores B2B/B2C, emprendedores, coordinadores y jefes comerciales

RESULTADOS ESPERADOS

- Prospeccionar y abrir nuevas oportunidades con guiones y mensajes WOW.
- Presentar, demostrar y negociar tu oferta con seguridad y cerrar acuerdos.
- Ejecutar un plan de seguimiento, recompras y referidos.

CONTENIDOS

Sesión 1: Prospección, Apertura Comercial y Experiencias Memorable en el Primer Contacto

- Cliente ideal en palabras simples (quién sí / quién no).
- Lista de cuentas/personas y priorización rápida.
- Guiones de llamada en frío (apertura de 30–45 s con “gancho”).
- Mensajes de WhatsApp y email que consiguen reunión (plantillas).
- Objeciones iniciales (“no me interesa”, “mándame info”) y respuestas breves.
- Registro simple en Excel/CRM (qué anotar y cómo hacer seguimiento).
- Bloque de Experiencia Memorable – Apertura:
 1. “Peak & End”: abre con un dato/beneficio relevante y cierra con siguiente paso claro.
 2. Mensaje WOW (5 líneas) + audio de 15–20 s personalizado.
 3. Mini evidencia: slide única (antes/después + prueba social).
 4. Micro-demo de 2 min o QR a demo/video de 60 s.
 5. Práctica: redacta tu Mensaje WOW, diseña la mini evidencia y ensaya la micro-demo.

Sesión 2 : Diagnóstico, Propuesta, Negociación, Cierre y Experiencias Memorables al Decidir

- Preguntas clave para entender necesidad, urgencia y presupuesto.
- Propuesta simple en 1–2 páginas (opciones: bueno–mejor–premium).
- Hablar de precio sin miedo (beneficio → prueba → inversión).
- Objeciones de precio/tiempo/competencia: respuestas claras y honestas.
- Cierres efectivos (asumido, alternativa, resumen) y cuándo usarlos.
- Negociación básica que cuida margen (qué ceder / qué no).
- Bloque de Experiencia Memorable – Propuesta y Cierre:
 1. Video de 2 min presentando tu propuesta (grabado con celular).
 2. Ensayo de resultado: mini prueba/prototipo validable en 48–72 h.
 3. Garantías ligeras y reducción de riesgo.
 4. Cierre con ritual: resumen en 60 s + acuerdo de próximos pasos (checklist).
 5. Bienvenida comercial: mensaje personalizado + checklist de arranque (3–5 hitos).



30% DESCUENTO
EXCLUSIVO PARA SOCIOS CCQ

**Técnicas de Ventas y fidelización:
Diseño de experiencias memorables**

 **Modalidad:** Presencial

 **Inicia:**
14 de marzo

 **Duración:**
10 horas

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

 **Más información:**
099 910 0500



FACILITADOR



ALBERT PULGAR

Profesional con sólida formación en negocios y educación:

- Máster en Gerencia de Ventas por Caribbean International University,
- Magíster en Gestión Educativa por la Universidad Iberoamericana del Ecuador y Licenciado en Administración Informática Gerencial por la Universidad Católica del Táchira.
- Su trayectoria combina consultoría, dirección académica y facilitación en organizaciones nacionales e internacionales.
- Ha desempeñado cargos como Coordinador de Administración y Logística, Consultor Gerencial en Talents Coaching & Consulting, Director–Consultor Instructor en Gerencia–Proactiva, Coordinador de Educación Continua en el Instituto Superior Tecnológico Universitario Libertad y Facilitador de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito.
- Su práctica de formación se centra en Ventas Estratégicas y Consultivas, Servicio al Cliente y Fidelización, Oratoria Efectiva y Formación de Formadores, integrando herramientas de Customer Experience (journey mapping, momentos de la verdad, estándares de servicio, guiones omnicanal, medición NPS/CSAT/CES).
- Diseña experiencias de aprendizaje altamente vivenciales (role plays, análisis de casos, simulaciones y coaching en vivo) para impulsar conversión, retención, valor de vida del cliente y reputación de marca.



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

INSCRIBETE:

 099 910 0500

 capacitacion@lacamaradequito.com



www.ccq.edu.ec