

TÉCNICAS DE VENTAS CON IA: EMBUDO, CIERRE Y MANEJO DE OBJECIONES PARA VENDER EXITOSAMENTE

Presencial

Sábados 8:00 a 13h00

Domina el proceso de ventas desde
el embudo hasta el cierre,
aprendiendo a manejar objeciones
con confianza y efectividad..



Técnicas de ventas con IA: embudo, cierre y manejo de objeciones para vender exitosamente

Inicia: 21 de febrero

Duración: 10 horas

Costo: \$60

Más información: 099 910 0500

CCQ ESCUELA DE NEGOCIOS

120 años | CCQ CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO



TÉCNICAS DE VENTAS CON IA: EMBUDO, CIERRE Y MANEJO DE OBJECIONES



OBJETIVO:

Optimizar el embudo comercial con IA, mejorar la tasa de conversión y dominar técnicas para superar objeciones y cerrar ventas exitosamente.

DIRIGIDO A:

Profesionales de ventas B2B/B2C, gerentes comerciales y responsables de desarrollo de negocios.

REQUISITOS DE PARTICIPACIÓN:

- Experiencia básica en procesos de ventas (No Indispensable)
- Laptop para simulaciones.

RESULTADOS ESPERADOS:

- Diseño y gestión del embudo con métricas claras.
- Aplicación de técnicas efectivas de cierre.
- Manejo profesional de objeciones con argumentos persuasivos.

BENEFICIOS:

- Playbook de objeciones y cierres.
- Simulaciones prácticas con feedback.

TÉCNICAS DE VENTAS CON IA: EMBUDO, CIERRE Y MANEJO DE OBJECIONES



CONTENIDOS
(10 HORAS)



Sesión 1 : Optimización del embudo y estrategias de cierre

- Mapeo del embudo comercial: etapas y métricas.
- Señales de intención y predicción de conversión con IA.
- Estrategias de valor y storytelling comercial.
- Técnicas de cierre efectivas (alternativas, puerta abierta).
- Herramientas digitales para seguimiento y forecast.
- Actividad vivencial:
- "Simulación de Embudo": Cada participante diseña su embudo y realiza un ejercicio práctico para mover oportunidades entre etapas usando IA.

Sesión 2: Manejo de objeciones y negociación avanzada

- Tipos de objeciones: precio, tiempo, competencia, autoridad.
- Matriz de respuestas y técnicas para neutralizar objeciones.
- Uso de IA para generar argumentos persuasivos.
- Negociación basada en valor y beneficios tangibles.
- Indicadores de efectividad en cierres y objeciones.
- Actividad vivencial:
- "Role Play de Objeciones": Simulación de conversaciones difíciles con clientes, aplicando técnicas y respuestas generadas por IA.

FACILITADOR



ALBERT PULGAR

- Máster en Gerencia de Ventas - Caribbean International University.
- Maestría en Gestión Educativa - Universidad Iberoamericana del Ecuador
- Licenciado en Administración Informática Gerencial otorgado por la Universidad Católica del Táchira

En su trayectoria profesional ha trabajado en cargos relacionados a la consultoría y la capacitación en empresas nacionales e internacionales como

- Coordinador de Administración y Logística
- Consultor Gerencial en Talentis Coaching & Consulting
- Director - Consultor Instructor en la Empresa Gerencia - Proactiva
- Coordinador de Educación Continua En Instituto Superior Tecnológico Universitario Libertad.
- Facilitador de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito
- En su experiencia como facilitador tiene especialización en los temas como: Oratoria Efectiva, Servicio al Cliente, Formación de Formadores y Ventas Estratégicas

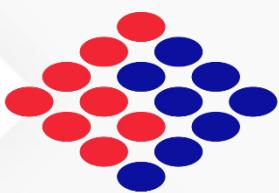
OFERTA ACADÉMICA FEBRERO



Cursos	Inicio	Duración	Costo	Modalidad
Excel Intermedio: Potencia tus Análisis con Herramientas IA	9 de febrero	10 horas	\$60	Online
Marketing: Pauta como un experto	9 de febrero	10 horas	\$60	Online
Actualización Tributaria y Cierre Fiscal 2026	9 de febrero	10 horas	\$60	Online
Liderazgo Transformacional	21 de febrero	10 horas	\$60	Presencial
Técnicas de ventas con IA: embudo, cierre y manejo de objeciones para vender exitosamente	21 de febrero	10 horas	\$60	Presencial
IA Práctica para Aumentar la Productividad	23 de febrero	10 horas	\$60	Online
Organización de Bodegas y Control de Inventarios	23 de febrero	10 horas	\$60	Online
Mantenimiento Predictivo con IA e IIoT	23 de febrero	10 horas	\$60	Online



“Logramos que tus talentos
se conviertan en resultados”.



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS