



NEUROVENTAS: LA CIENCIA DE VENDER

Modalidad: Presencial – Duración:

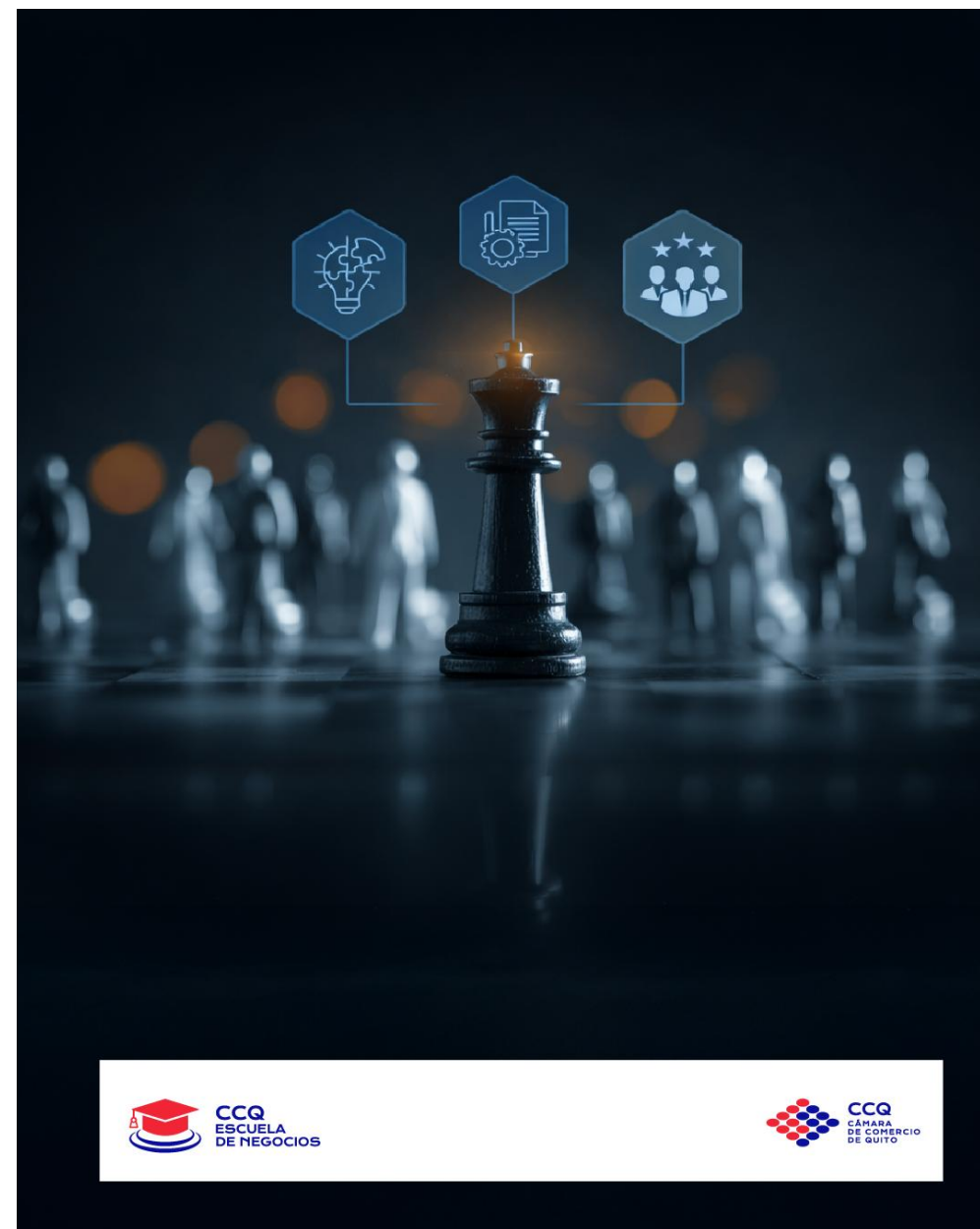
10 horas (2 sesiones de 5h)

Fechas: sábado 30 de mayo y
sábado 6 de junio de 2026

Horario: 08h00–13h00

PVP: \$85

Valor Socio: \$60





CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

NEUROVENTAS: LA CIENCIA DE VENDER

DESCRIPCIÓN

Taller enfocado en aplicar hallazgos de neurociencia y psicología del consumidor para mejorar prospección, argumentación, manejo de objeciones y cierre, con ética y enfoque en valor.

OBJETIVO

Desarrollar técnicas de neuroventas que permitan diseñar mensajes, experiencias y cierres de alto impacto basados en motivadores y sesgos de decisión del cliente.

DIRIGIDO A

Ejecutivos y jefes comerciales, emprendedores, key account managers y equipos de ventas consultivas B2B/B2C.

PROPUESTA DE VALOR

Se proporcionan guiones, matrices de dolor/ganancia, storytelling comercial y prácticas con casos del propio negocio del participante.





CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

NEUROVENTAS: LA CIENCIA DE VENDER



REQUISITOS DE PARTICIPACIÓN

- Experiencia comercial deseable (mínimo 6 meses).
- Portafolio, casos o propuestas actuales para ejercicios.
- Apertura a práctica, retroalimentación y role play.

RESULTADOS ESPERADOS

- Mapeará motivadores del cliente y momentos de verdad.
- Diseñará argumentos y presentaciones con gatillos efectivos.
- Gestionará objeciones y cierres con ética y confianza.

BENEFICIOS

- Incremento de tasas de conversión.
- Propuestas más claras y persuasivas.
- Relaciones comerciales de largo plazo.

NEUROVENTAS: LA CIENCIA DE VENDER



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

CONTENIDOS

Sesión 1: NEUROCIENCIA DE LA DECISIÓN Y DISEÑO DE MENSAJES

- Sistema emocional vs. racional en la compra
- Sesgos y heurísticos (métodos y técnicas) que afectan la decisión
- Mapa de dolor/ganancia del cliente objetivo
- Propuesta de valor y diferenciadores tangibles
- Storytelling comercial y encuadre de valor
- Lenguaje no verbal y rapport en reuniones
- Diseño de presentaciones de impacto
- Prácticas guiadas con casos reales

Sesión 2: PROCESO COMERCIAL, OBJECIONES Y CIERRE

- Prospección efectiva y cualificación
- Manejo de objeciones con técnica y evidencia
- Anclaje, urgencia y psicología del precio
- Negociación colaborativa orientada a valor
- Experiencia del cliente y momentos de verdad
- Postventa, referidos y expansión de cuentas
- Ética, confianza y sostenibilidad comercial



FACILITADOR



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.



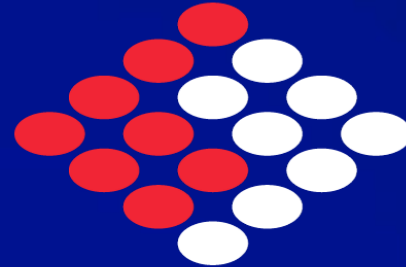
CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

INSCRIBETE:



099 910 0500



capacitacion@lacamaradequito.com



www.ccq.edu.ec