





**OFERTA**  
**ACADÉMICA DICIEMBRE**

**20%**  
DESCUENTO  
SOCIO CCQ

 **Más información:**  
099 763 6883 / 099 910 0500







**Técnicas de venta**

**20%**  
DESCUENTO  
EXCLUSIVO  
SOCIO CCQ

<b>Inicia:</b> 8 de diciembre	<b>Duración:</b> 10 horas	<b>Modalidad:</b> Online	<b>Costo:</b> \$65	<b>Horario:</b> Lunes a viernes de 19:00 a 21:00
----------------------------------	------------------------------	-----------------------------	-----------------------	--

 **Más información:**  
099 763 6883 / 099 910 0500





## TÉCNICAS DE VENTA MODERNA Y EFECTIVA

CCQ  
CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO

**TÉCNICAS DE VENTA MODERNA Y EFECTIVA:** Conecta, conoce a tu cliente desarrolla habilidades y cierra con impacto

### **DESCRIPCIÓN:**

Este curso está diseñado para potenciar las habilidades comerciales de los participantes mediante el uso de técnicas de venta actualizadas, adaptadas al entorno digital y a las nuevas expectativas del cliente.

A través de herramientas prácticas, simulaciones y casos reales, los participantes aprenderán a conectar emocionalmente con sus clientes, identificar sus necesidades, presentar soluciones de valor y cerrar ventas de manera efectiva y ética.

### **OBJETIVO:**

Desarrollar competencias clave en ventas consultivas, comunicación persuasiva, manejo de objeciones y cierre efectivo, incorporando herramientas digitales y estrategias modernas que permitan aumentar la conversión y fidelización de clientes.

### **DIRIGIDO A:**

Este curso está dirigido a: Ejecutivos comerciales, asesores de ventas y representantes de atención al cliente. Emprendedores y profesionales que deseen mejorar sus habilidades de venta. Equipos de ventas de empresas que buscan actualizar sus estrategias y técnicas para adaptarse al nuevo consumidor.



### **Módulo 1:** Fundamentos de la Venta Moderna

- Evolución del proceso de ventas en Ecuador y Latinoamérica. El nuevo perfil del cliente digital.
- Ventas consultivas vs. ventas tradicionales. Generación de confianza en las relaciones comerciales.

### **Módulo 2:** Prospección Inteligente de Clientes Técnicas de prospección en frío y en caliente.

- Las emociones en las ventas
- Conoce a tu cliente y clasifícalo
- Fluidez verbal, entonación de voz y creación de speech de ventas Introducción herramientas de IA para crear correos efectivos y mensajes estratégicos

### **Módulo 3:** Técnicas de Negociación Comercial

- Imagen del vendedor y diseño de propuestas comerciales corporativas
- Identificación de necesidades y objeciones. Estrategias de persuasión y manejo de conflictos.
- Simulaciones de negociación con y clínica de ventas roll play

**Módulo 4:** Cierre de Ventas y Fidelización Técnicas de cierre directo, alternativo y por urgencia. Señales de compra y cómo actuar ante ellas

- Seguimiento postventa y fidelización con herramientas digitales. Encuestas de satisfacción y recomendaciones. el poder de los referidos

**Módulo 5:** Estrategia Comercial, introducción digital

- Que es un embudo de ventas y como crearlo

# FACILITADORA



KATHERINE PROAÑO

- Directora y Gerente Comercial con más de 20 años de experiencia en ventas, desarrollo de proyectos y branding corporativo.
- Especialista en ventas consultivas, creación de marcas personales y corporativas, con enfoque en estrategia, humanidad y tecnología.

## **Trayectoria profesional:**

- Dirección comercial en multinacionales (cosmética, consumo masivo, farmacéutica, editorial).
- Desarrollo de proyectos B2B, B2C y retail.
- Consultoría en seguros de vida, inversiones y productos intangibles.

En su experiencia como facilitadora ha brindado temáticas como:

- Técnicas avanzadas de prospección y negociación.
- Coaching comercial y oratoria.
- Uso de herramientas de Inteligencia Artificial para ventas y marketing digital.

## **Formación y certificaciones:**

- Comunicación Social.
- Certificaciones en ventas profesionales, gestión de talento humano, servicio al cliente y marketing digital con IA.
- Fusión de estrategia comercial, branding y tecnología, con visión integral para potenciar equipos y resultados.
- Experta en imagen digital, cromática aplicada, relaciones públicas internacionales y alianzas estratégicas.



CCG  
ESCUELA  
DE NEGOCIOS



CCG  
CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO

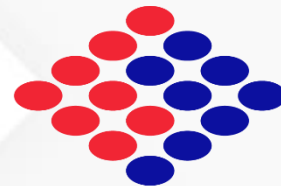


## OFERTA ACADÉMICA DICIEMBRE

Cursos	Inicio	Duración	Costo	Modalidad
Automatización con IA para negocios	8 de diciembre	10 horas	\$65	Online
Servicio al cliente	8 de diciembre	10 horas	\$65	Online
Técnicas de venta	8 de diciembre	10 horas	\$65	Online



“Logramos que tus talentos  
se conviertan en resultados”.



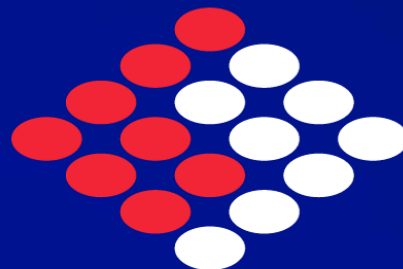
CCQ  
CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO



CCQ  
ESCUELA  
DE NEGOCIOS



CCQ  
ESCUELA  
DE NEGOCIOS



CCQ  
CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO

INSCRIBETE:



099 910 0500



capacitacion@lacamaradequito.com



[www.ccq.edu.ec](http://www.ccq.edu.ec)