

**OFERTA
ACADÉMICA DICIEMBRE**

20% DESCUENTO SOCIO CCQ

Más información:
099 763 6883 / 099 910 0500

CCQ ESCUELA DE NEGOCIOS

intec INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO

CCQ CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO

Técnicas de venta

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

20% DESCUENTO EXCLUSIVO SOCIO CCQ

Más información:
099 763 6883 / 099 910 0500

CCQ ESCUELA DE NEGOCIOS

intec INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO

CCQ CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO



TÉCNICAS DE VENTA MODERNA Y EFECTIVA

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.



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



TÉCNICAS DE VENTA MODERNA Y EFECTIVA



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

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



TÉCNICAS DE VENTA MODERNA Y EFECTIVA

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:

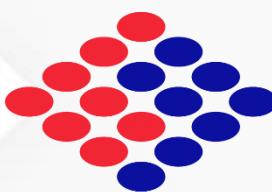
- Comunicación Social.
- Certificaciones en ventas profesionales, gestión de talento humano, servicio al cliente y marketing digital con IA.
- Fusión de estrategia comercial, branding y tecnología, con visión integral para potenciar equipos y resultados.
- Experta en imagen digital, cromática aplicada,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

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”.



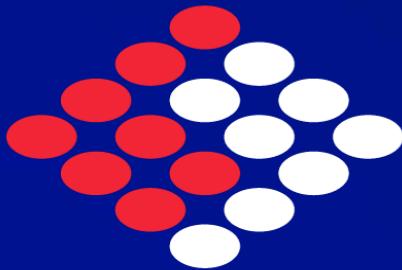
CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



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