



**OFERTA
ACADÉMICA NOVIEMBRE**

20%
DESCUENTO
SOCIO CCQ

CCQ ESCUELA DE NEGOCIOS

intec
INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO

Más información:
099 763 6883 / 099 910 0500

CCQ
CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO

This advertisement features a man and a woman in professional attire standing in an office hallway. The man is holding a folder and the woman a tablet. The CCQ logo is in the top left corner, and the intec logo is in the top right. A red banner at the bottom left contains the text 'OFERTA ACADÉMICA NOVIEMBRE' and a circular badge with '20% DESCUENTO SOCIO CCQ'. The bottom right corner shows the CCQ logo.



CCQ ESCUELA DE NEGOCIOS

intec
INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO

20%
DESCUENTO EXCLUSIVO
SOCIO CCQ

**El arte de la guerra
aplicada a las ventas**

Inicia: 22 de noviembre **Duración:** 10 horas **Modalidad:** Presencial **Costo:** \$65 **Horario:** Sábados de 08:00 a 13:00

CCQ
CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO

This advertisement features a hand moving a chess piece on a board, symbolizing strategy. The CCQ logo is in the top left and intec logo in the top right. A red circle on the right contains '20% DESCUENTO EXCLUSIVO SOCIO CCQ'. Below it, two red boxes contain the course title 'El arte de la guerra aplicada a las ventas'. At the bottom, details for the course are listed: start date (22 de noviembre), duration (10 horas), modality (Presencial), cost (\$65), and schedule (Sábados de 08:00 a 13:00). The CCQ logo is also at the bottom right.



“En ventas, como en la guerra, gana quien domina la estrategia.”

Descripción:

El curso “El Arte de la Guerra Aplicado a las Ventas” traslada la sabiduría estratégica de Sun Tzu al mundo comercial, brindando a los participantes herramientas prácticas para planificar su campo de batalla en ventas, anticiparse a la competencia, negociar con inteligencia y aplicar técnicas de cierre efectivas. Con un enfoque andragógico, dinámico y altamente aplicable, este programa permite a cualquier vendedor —sin importar su sector o experiencia— fortalecer su confianza, elevar su efectividad comercial y consolidar relaciones sólidas y duraderas con sus clientes.

Objetivos:

- Diseñar planes estratégicos ágiles y medibles, integrando inteligencia artificial para mejorar la toma de decisiones y el cumplimiento de objetivos.
- Aplicar los 13 principios estratégicos de **El Arte de la Guerra de Sun Tzu** en el diseño y ejecución de tácticas de prospección, negociación y cierre de ventas, con el fin de incrementar resultados comerciales y desarrollar una mentalidad estratégica ganadora.

Dirigido a:

Gerentes generales, líderes de área, planificadores estratégicos, analistas de negocio, equipos de innovación y transformación digital.

CONTENIDOS

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



Módulo 1: La Estrategia del Vendedor

“Conócete a ti mismo y vencerás todas las batallas.”

- Definir la visión y misión como el general define su causa.
- Establecer objetivos claros como metas de campaña.
- Diseñar el plan de acción como un mapa de batalla.
- Priorizar clientes de alto valor como se eligen las mejores posiciones.
- Convertir fortalezas en armas para vencer a la competencia.

Módulo 2: Preparación para la Batalla Comercial

“Conoce al enemigo y conócete a ti mismo, y en cien batallas jamás serás derrotado.”

- Conocer el producto y el mercado como el soldado conoce su terreno.
- Identificar recursos como quien revisa provisiones antes de marchar.
- Evaluar costos, esfuerzos y beneficios como el estratega mide riesgos.
- Diferenciarse con propuestas irresistibles como el ejército que sorprende al enemigo.
- Posicionarse en la mente del cliente como se toma una fortaleza.

CONTENIDOS



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



Módulo 3: Inteligencia Comercial y Análisis del Entorno

“La suprema habilidad consiste en vencer sin luchar.”

- Reconocer el tipo de mercado como el general estudia el campo de guerra.
- Identificar fortalezas y debilidades de la competencia como quien observa al adversario.
- Detectar oportunidades como el estratega que espera el momento propicio.
- Evaluar las propias capacidades como quien mide sus tropas antes de avanzar.
- Anticiparse a los movimientos del mercado como el líder que prevé emboscadas.

Módulo 4: Tácticas de Venta, Negociación y Cierre Estratégico

“La estrategia sin táctica es el camino más lento hacia la victoria.”

- Dominar técnicas de persuasión como quien domina el arte de influir.
- Ajustar el discurso al cliente como el general adapta sus formaciones.
- Aplicar tácticas frente a clientes difíciles como maniobras en terreno hostil.
- Negociar con rapidez y seguridad como un ataque fulminante.
- Ejecutar **técnicas de cierre estratégicas** que aseguren la victoria de la venta.

FACILITADOR



ALBERT J.PULGAR

- Máster en Gerencia de Ventas, Licenciado en Administración Informática Gerencial y Coach Ontológico con más de 15 años de experiencia en consultoría, capacitación y formación comercial.
- Ha entrenado a miles de profesionales de distintos giros de negocio y niveles jerárquicos, desde grandes corporaciones hasta pymes, en áreas como Ventas Estratégicas, Liderazgo, Servicio al Cliente y Oratoria Persuasiva.
- Su método andragógico garantiza un aprendizaje práctico, participativo y aplicable de inmediato al entorno laboral, integrando dinámicas, casos reales y herramientas de coaching que generan transformación personal y profesional.
- Colabora con distintas instituciones de prestigio como la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito e importantes empresas nacionales e internacionales, logrando que sus programas impulsen a los equipos comerciales a mejorar sus cierres de ventas, desarrollar liderazgo efectivo y aumentar su impacto profesional.
- Con Albert, los participantes reciben un programa de alto valor, diseñado para entregar herramientas concretas que fortalecen tanto las habilidades comerciales como las capacidades de liderazgo en el mundo empresarial actual.

OFERTA ACADÉMICA NOVIEMBRE

Cursos

Excel intermedio avanzado con IA

Última llamada:
Recuperar cartera y garantizar un cierre de
año exitoso

Planificación estratégica con IA:
OKR, agilidad y decisiones inteligentes

El arte de la guerra aplicada a las ventas

Cómo importar desde cero con China

Dashboards con Power BI para la gestión
inteligente

Inicio

15 de noviembre

17 de noviembre

17 de noviembre

22 de noviembre

24 de noviembre

24 de noviembre

Duración

15 horas

10 horas

15 horas

10 horas

15 horas

15 horas

Costo

\$90

\$65

\$90

\$65

\$90

\$90

Modalidad

Presencial

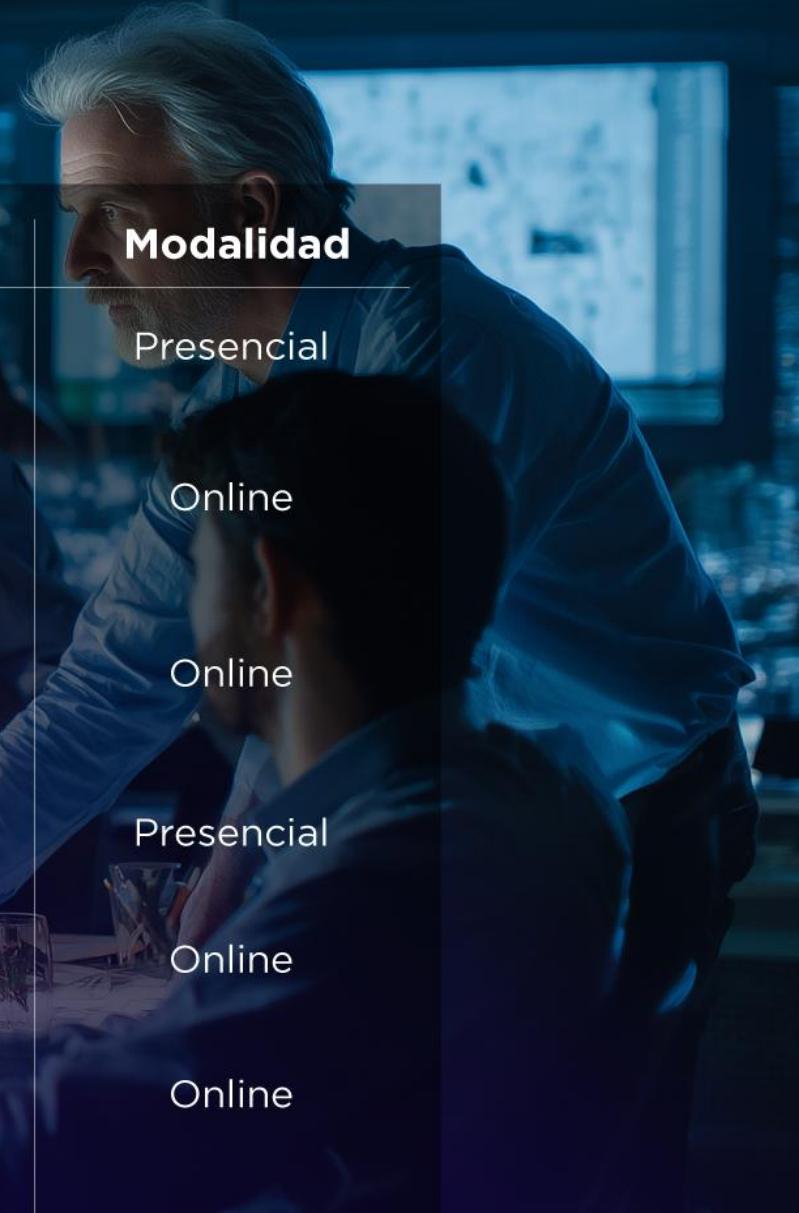
Online

Online

Presencial

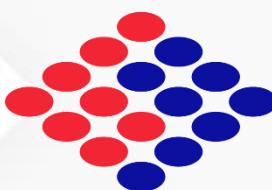
Online

Online





“Logramos que tus talentos
se conviertan en resultados”.



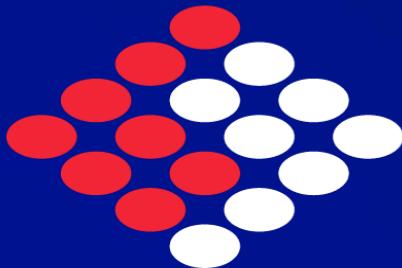
CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



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