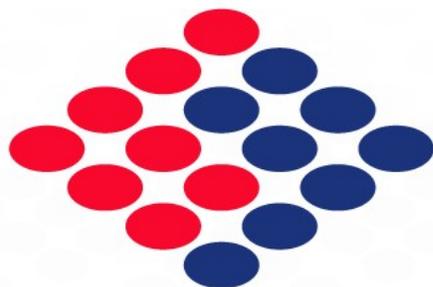


ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN Y VENTAS EFECTIVAS



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

Inicio: 27 de noviembre de 2023
Horario: lunes a viernes, 18:00 a 20:00
Duración: 16 horas

Inversión P.V.P: \$ 150
Inversión Socio CCQ: \$ 100
Modalidad: Presencial

ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN Y VENTAS EFECTIVAS

DESCRIPCIÓN

Este curso ha sido diseñado especialmente para complementar los conocimientos y potenciar las habilidades en distintos ámbitos profesionales, que permitan a los participantes renovar sus conocimientos.

OBJETIVO

- Incrementar exponencialmente las ventas con un programa de ventas perfecto.

DIRIGIDO A

- Gerentes Generales, Gerentes de ventas, Vendedores, Emprendedores, dueños de negocios, Facilitadores.



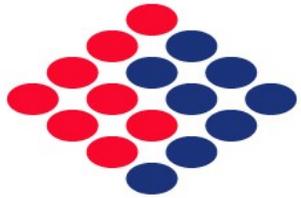
CONTENIDO:

1. Cambio de Actitud
- 2.- Identificación de nuestros clientes
- 3.- LIDERAZGO
- 4.- Comunicación Comercial
- 5.- Los 5 Ingredientes para crecer exponencialmente
- 6.- Perfil de ventas diferencial
- 7- Cómo diferenciar mi empresa
- 8.- Test para su negocio
- 9.- Cómo hacer de mis ventas una experiencia para el cliente
- 10.- Diagnóstico para su equipo de colaboradores
- 11.- Fórmula del Éxito
- 12.- El verdadero Rol del dueño del negocio
- 13.- La única y verdadera estrategia de ventas
- 14.- Cómo vender servicios
- 15.- Liderazgo Influyente y de Negocios
- 16.- Cómo calificar a sus clientes
- 17.- Técnicas de Ventas
- 18.- Cómo darle valor a mi empresa
- 19.- Aprenda a vender en 3 pasos
- 20.- Estrategia de Posicionamiento
- 21.- Cierre de ventas efectivo
- 22.- Secretos para venderte sin descuento
- 23.- Cómo reclutar personal correctamente
- 24.- Conviértase en Coach de su empresa
- 25.- Cobranzas efectivas
- 26.- Planificación Comercial
- 27.- Administración del tiempo
- 28.- Fórmula cálculo metas de Ventas
- 29.- Fórmula proyección en ventas
- 30.- Inteligencia Financiera
 - Fórmulas para calcular:
 - Índice de progreso en Ventas
 - Índice de edad económica
 - Patrimonio Financiero



JUAN RAMIRO PAREDES
INGENIERO EN
MARKETING

- Instructor y catedrático en temas de Negociación y cierre de ventas en universidades reconocidas de Ecuador.
- Tiene títulos de Máster en Liderazgo Carismático de UDLH y en Dirección Comercial en Caros III Madrid.
- Ingeniero en Marketing y Negociación UTA
- Diplomado en: Recursos Humanos Productividad y Competitividad UEES
- Licenciado en Administración de UCE Empresas
- CEO INMA INterMarketing Consultora
- Director Comercial Ind. Textil JERPP
- Investigador Científico 10 años
- Consultor Especializado en Negociación
- Conferencista / Facilitador de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito.



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS



INSCRÍBETE:



099 910 0500



capacitacion@lacamaradequito.com



www.ccq.edu.ec