

# Curso Planificación, prospección y gestión Comercial 2022



INICIA

**18**

OCTUBRE



16 Horas


Lunes a Viernes

18:00 a 21:00

# 30%

## de Descuento Socios CCQ

### Público en general \$120

Inscríbete:  099 910 0500 |  [capacitacion@ccq.edu.ec](mailto:capacitacion@ccq.edu.ec)

#LaCCQCercaDeTi



CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO

200 JUNTOS  
HACIA EL  
BICENTENARIO

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



ESCUELA  
DE NEGOCIOS

EUDE | EUROPEAN  
BUSINESS  
SCHOOL

# PLANIFICACIÓN, PROSPECCIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL 2022

## DESCRIPCIÓN

Se impartirán los conocimientos para desarrollar tácticas efectivas de control de la fuerza de ventas así como también para el óptimo manejo y desenvolvimiento en situaciones de negociación con sus clientes, con énfasis en el manejo de situaciones difíciles, la solución de problemas y la retención de clientes.

Esto se logrará mediante la realización de talleres prácticos en los cuales se evaluarán su accionar de liderazgo comercial y negociación con clientes importantes. Así mismo, se establecerá los mecanismos para la generación de planes de cuenta en el manejo de clientes claves.

## OBJETIVO

- Mejorar los resultados de Gerencia estratégica de ventas de los participantes, mediante el desarrollo de sus habilidades y destrezas de liderazgo y negociación comercial, con el fin de aplicar un proceso efectivo, exitoso y sostenible a largo tiempo, logrando obtener los mejores resultados de sus vendedores.

## DIRIGIDO A

Directivos, Gerencias, Jefaturas, Supervisión y Equipos de Asesores o Ejecutivos de áreas comerciales y servicios.



## CONTENIDO:

- Planeación estratégica de las ventas
- Diagnóstico de competencias comerciales
- Planteamiento de objetivos
- Técnicas de influencia comercial
- Herramientas necesarias en el proceso de ventas
- Proyección de cuentas claves
- Tipos de clientes y sus perfiles cerebrales.
- Gestión de indicadores comerciales y resultados.
- Post venta y fidelización de clientes.
- Plan de acción

Como parte de la formación complementaria ponemos a su disposición los cursos de la Plataforma “Tu Negocio en Marcha”, que cumplirán las 2 horas asincrónicas en conjunto con el material de estudio.

Recibirá un diploma adicional, cuando culmine el curso asíncrono definido para el taller que se inscribió.

TALLER HORAS SINCRÓNICAS (15) EDN CCQ	CURSO HORAS ASÍNCRONICAS (1) TNM Moodle
Procesos notariales	Contabilidad Básica
Contratación Pública e Integridad Corporativa	Servicio al cliente
Negociación de Conflictos basado en el método Harvard	Neuroservicio y la Comunicación con el Cliente
Gerencia Estratégica de Ventas	Estrategia de Ventas
RPA - Más allá de las Tareas Repetitivas	Administración del tiempo
Organización de bodegas y toma de inventarios	Toma de Inventarios
Marketing Experiencial - Customer Experience	Visual Merchandising
Actualización financiera para ejecutivos	Liderazgo Personal I
Power Bi Empresarial	Planeación Estratégica
Dirección de Proyectos Ágiles	Planeación Estratégica



**Ing. Galo Garcés Uquillas,  
M.Sc.**

Experto en Gestión Comercial y  
Ventas

- Experto en WCSM WORKSHOP – Wholesale Channels Sales and Marketing.
- Training for Trainers by Commercial Competences.
- Certificación Internacional de Marketing y Ventas – Colombia, Chile y Bolivia.
- Magíster en Marketing Universidad de Especialidades Espíritu Santo.
- Ingeniero de Empresas Universidad Tecnológica Equinoccial.
- Posee una certificación internacional en: Strategic Planning Trainer by Scenarios.
- Consultor y Facilitador senior experto en Estrategias comerciales, Marketing y Servicios organizaciones como: Adidas, Ivan Bohman, Tonello, Servientrega, Grupo La Fabril, Colombina del Ecuador, SRI, Baker Hughes, Swissôtel, Grunenthal, Siatigroup, Close Up, Danec, Indecauchó, Plast Print, Flexpack, JV Repuestos Automotrices, Tropical Dance, Ekiprotek, Dissanty, Enerpro, Megabrokers, Equiproin, Somfflex, , Optiworld –entre otros.
- Ha sido Gerente Comercial en las empresas: DMC, BATA SHOE ORGANITATION, BUESTÁN CIA. LTDA, GRUPO CARVAJAL, GRUPO EMPRESARIAL FLEXPACK.
- Director Académico Áreas Administración, Marketing y Ventas en el American Junior College.
- Docente de Catedra de: Neuroventas, Psicología del Consumidor, Inteligencia de Mercados en diferentes Universidades del País.
- Facilitador y Conferencista de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito desde el año 2007.

## ALIANZAS 2021

EUDE Business School y la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito, se unen para ofrecer una amplia propuesta de educación continua especializada impartida en modalidad en línea, contextualizada en un entorno de aprendizaje eminentemente práctico, multidisciplinar y fuerte orientación hacia el negocio, favoreciendo la certificación del alumno en distintos ámbitos, que le permitan impulsar su empleabilidad en el sector empresarial.





## CONTACTOS



**+593 99 9100500**

**+593 986828244**



**capacitacion@lacamaradequito.com**



**Cámara Comercio Quito  
CCQ**

