

# Curso Planificación, prospección y Gestión Comercial



Inicia  
**24**  
Enero



12 Horas  
Lunes a viernes  
19:00 a 21:00

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

**30%**  
de Descuento  
Socios CCQ

Público en general **\$100**



## DESCRIPCIÓN:

Se impartirán los conocimientos para desarrollar estrategias de crecimiento en el mercado y el manejo efectivo de la fuerza de ventas, con énfasis en el óptimo desenvolvimiento en situaciones difíciles de negociación comercial, resolución de problemas y la retención de los clientes “motores del negocio”.

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:

Incrementar 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

1. Planificación estratégica de ventas.
2. Análisis situacional y competencias comerciales 2022.
3. Planteamiento de objetivos de ventas.
4. Técnicas de forecasting – presupuestación.
5. Herramientas efectivas en el proceso de ventas.
6. Estrategias de influencia comercial.
7. Manejo de cuentas claves.
8. Negociación con clientes y sus perfiles cerebrales.
9. Gestión de indicadores comerciales y resultados.
10. Plan de acción.
11. Post venta y fidelización de clientes.





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

Experto en Gestión  
Comercial

- Experto en WCSM – Wholesale Channels Sales and Marketing - México.
- Training for Trainers by Commercial Competences.
- Certificación Internacional de Marketing y Ventas – Colombia, Chile y Bolivia.
- Certificación Internacional de Coach Profesional – ICL Colombia.
- 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 Estrategia Comercial, Marketing y Customer Experience en 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, Proveedor Automotriz JV, Tropical Dance, Ekiprotek, Dissanty, Megabrokers, Equiproin, Somfflex, Optiworld, Re/Max Asesoría Inmobiliaria, Deltagen Group, G&M Inmobiliaria, Relco Construcciones –entre otros.
- Ha sido Gerente Comercial en las empresas: DMC, BATA SHOE ORGANITATION, BUESTÁN CIA. LTDA, GRUPO CARVAJAL, GRUPO EMPRESARIAL FLEXPACK.
- CEO en G&G Strategic Consulting desde el 2007 hasta la fecha.
- Director Académico Áreas Administración, Marketing y Ventas en el American Junior College.
- Docente de Catedra de: Marketing, Gerencia Comercial, 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.

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.

<b>TALLER HORAS SINCRÓNICAS (10) EDN CCQ</b>	<b>CURSO HORAS ASÍNCRONICAS (2) TNM Moodle</b>
Customer Experience	Visual Merchandising
Gerencia de Compras y Negociación con Proveedores	Neuroservicio y la Comunicación con el Cliente
Comunicación, redacción y ortografía para Ejecutivos	Administración del Tiempo
Actualización Financiera para Gerentes	Liderazgo Personal
Como importar y exportar a China	Toma de Inventarios
Planificación, prospección y Gestión Comercial	Estrategia de Ventas
Excel Intermedio y Avanzado	Planeación Estratégica

## ALIANZAS 2022

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**

