

Presencial

# Claves de un Vendedor Samurai



Inicia  
**19**  
septiembre



10 Horas  
Lunes a Viernes  
18:00 a 20:00

**30%**  
menos para  
Socios CCQ

Público  
en general  
**\$100**



CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO



ESCUELA  
DE NEGOCIOS

# Claves de un Vendedor Samurai

## DESCRIPCIÓN

- El nuevo entorno de las ventas que al momento vive el mundo de los negocios, obliga a replantear el enfoque de como los vendedores deben enfrentar y presentar sus estrategias de ventas a los clientes, los clientes requieren ser escuchados entendidos y solucionadas sus necesidades desde la emocionalidad. Hoy buscan servicios y propuestas de ventas innovadoras que estén en un entorno de la práctica moral con integridad, honestidad y respeto.

## OBJETIVO

Adentramos a un nuevo enfoque de servicio al cliente, donde el vendedor requiere ser congruente en sus acciones de servicio. Para lograrlo tomaremos como referencia al código ético del Bushidó, código que regía la vida de los Samuráis. Esta filosofía hoy es acogida por grandes empresas y sus ejecutivos del siglo XXI la están aplicando. Los samuráis tenían que confiar en su propia humanidad, cosa que nadie nos ha enseñado a los que estamos en el mundo empresarial y de ventas.

## DIRIGIDO A

Ejecutivos comerciales, vendedores o toda persona que desee aprender un enfoque basado en principios y valores para la venta .



# CONTENIDO



## 1. Visión humanística de la venta.



## 2. La actitud de un vendedor



## 3. Perfil del vendedor para la actualidad

- Competencias
- Habilidades



## 4. Temperamento vs Personalidad de un vendedor

- Biotipos UNANI
  - Biotipo Sanguíneo
  - Biotipo Flemático
  - Biotipo Melancólico
  - Biotipo Colérico

## 5. El cliente actual y sus características



## 6. Introducción al perfil y personalidad de un Samurai

- ## 7. El código del Bushidó y las claves del vendedor Samurai
- Las 7 virtudes del Bushidó



## 8. Del Servicio al Cliente al Customer Experience

- ## 9. El por que tener valores Samurai, para ser un vendedor de experiencias

# Oswaldo León Mejía



- Es Facilitador Internacional certificado en The Samurai Game®.
- Es Coach Transformacional, Ontológico y Official Agile.
- Es Master Practitioner en Programación Neurolingüística y Master SCRUM Fundamentals.
- Es un reconocido conferencista nacional e internacional en temas de desarrollo personal e instructor en ventas y negociación.
- Cuenta con una gran experiencia en el ámbito laboral en cargos como Gerente de Capacitación y Entrenamiento en la Universidad Corporativa Farmaenlace; Jefe de Entrenamiento en Laboratorios Bagó - Pharmabol; Visitador a Médicos en Quifatex; entre otros.
- Es miembro del Staff de entrenadores de CIMA Coaching y del Staff de facilitadores de Productividad Plus.
- Staff de facilitadores de Productividad Plus.

# Complementa tu formación gratuitamente

 **TU NEGOCIO  
EN MARCHA**

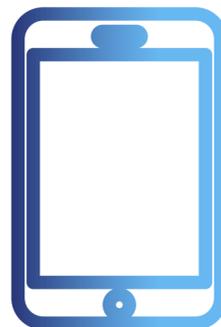
En reconocimiento a la confianza que has depositado en nosotros para potenciar tu formación académica, ponemos a tu disposición un curso complementario y asincrónico a través de la plataforma Moodle.

## **CURSO : CLAVES DE UN VENDEDOR SAMURAI**

APRENDERÁS:

- Calidad
- Procesos de Calidad
- Competencia

Duración: 2 horas

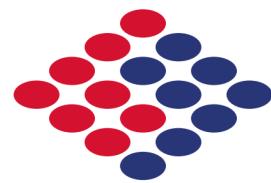


Ingresa desde cualquier dispositivo.



Completa el curso según tu disponibilidad de tiempo





**CÁMARA**  
DE COMERCIO  
DE QUITO

**200**  **JUNTOS**  
HACIA EL  
BICENTENARIO

 **ESCUELA**  
DE NEGOCIOS



Más información:

 099 910 0500

 [capacitacion@ccq.edu.ec](mailto:capacitacion@ccq.edu.ec)

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