CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

ESCUELA
DE NEGOCIOS

GERENTE CONSULTOR EN LÍNEA
ÁREA COMERCIAL

MANEJO DE LA REACTIVACIÓN
ECONÓMICA EN TIEMPOS DE CRISIS

GERENTE CONSULTOR EN LÍNEA

Descripción:

Desarrollamos soluciones integrales en ejes claves de su organización, mediante un servicio de consultoría en línea con profesionales de comprobada trayectoria y experiencia en negocios.

Se realizará un diagnóstico preliminar ajustando las necesidades de su empresa y diseñaremos una hoja de ruta con productos específicos, distribuidos en sesiones virtuales con su Staff ejecutivo para que maximice la optimización de los recursos de su Empresa.

Objetivo:

Ofrecer un servicio de consultoría en línea ajustado a la medida, mediante la intervención de expertos que utilizan metodología de clase mundial, para brindar soluciones accesibles y ágiles.

METODOLOGÍA

Diagnóstico

Generamos una encuesta para evaluar los ejes de intervención.

Identificamos el nivel de problemática en la empresa.

Diseñamos en conjunto con nuestro experto y la Gerencia de la empresa una hoja de ruta (pasos a seguir).

Ejecución

Realizamos 4 sesiones grupales (1 hora y media cada uno) con el equipo de toma de decisiones.

Las sesiones son de desarrollo de productos específicos de manera online a través de nuestra plataforma ZOHO en un plazo de 1 a 2 semanas.

Impacto

Damos seguimiento a acciones acordadas con el equipo durante la ejecución

Entregamos un informe ejecutivo al finalizar la intervención con las acciones claves que se lograron.

PROPUESTA DE VALOR

Convertimos sus fortalezas en resultados

Efectividad

- Consultoría diseñada a la medida de la organización
- Sesiones modulares con staff ejecutivo.

Calidad

- Acompañamiento de un Gerente Consultor virtual especializado en negocios.
- Contamos con mas 31 años de experiencia Empresarial

Garantía

- Informe ejecutivo con acciones y resultados alcanzados en la intervención.
- Generación de soluciones accesibles y ágiles

Área Comercial

Modulo 1

Marketing Experiencial y Digital frente al COVID - 19

Modulo 2

Desarrollo del nuevo modelo comercial digital

Modulo 3

Competencias e Indicadores Comerciales en tiempo de crisis

Modulo 4

Cliente vs FANS

Modulo 5

Cobranza efectiva en tiempo de crisis

Cada módulo tiene 4 sesiones de consultoría con el experto.

Área Comercial Marketing

1. Marketing Experiencial frente al COVID - 19

a. Método 50/50 probabilidad de éxito y fracaso en tiempos de crisis.
b. Oferta de valor, producto o servicio mediante 3C de Marketing (Crear, Comunicar, Compartir valor).
c. Definición de mercado mínimo viable y estrategias de Incremento de ticket de compra y productos complementarios.
d. De lo OFF LINE a lo ON LINE trasformación y dualización de canales de exposición.
e. Shopper marketing, entendiendo la toma de decisión de compra de tu cliente

2. Marketing Digital y RRSS

a. Innovación en los procesos de Marketing digital.
b. Business Facebook Ads
c. Anuncios que venden en RRSS
d. Instagram para Empresas

Consultores

Iván Patricio Ulloa

- Director de INNOVAcenter Coworking,
- Director de SALTOdigital, Agencia de Marketing Digital.
- Gestor de proyectos de apoyo al Emprendimiento en el Ecuador
- Trueque Emprende App - Banco de horas del conocimiento
- Emprendimiento.ec - Portal web Guía del Emprendimiento
- Socio fundador de 5 empresas en España y Ecuador
- En su formación posee un Máster en Marketing Digital - OBS - España, Diplomado de Gestión de Negocios On Line- Universidad de Barcelona
- Sistemas Informáticos - Universidad Israel
- Consultor en Innovación Empresarial –Universidad de Salamanca
- Escritura Creativa en la Escuela de Escritores de Madrid

Consultores

Luis Eduardo Salazar

- Posee un posgrado en Negocios internacionales, es ingeniero en Marketing y ha trabajado como consultor habitual en empresas públicas y privadas a nivel nacional e internacional en temas de: marketing, ventas, liderazgo y emprendedurismo.
- Fundador de Aprendiendo a aprender y columnista de varias revistas latinoamericanas como Piensa Merca México y Criterios Digital de la CCQ.
- En su trayectoria de mas de 20 años de experiencia en marketing y ventas ha trabajado en cargos ejecutivos en:
    - D4Fitwear - Colombia
    - Markflowers – Ecuador
    - LAFRANCOL
    - Boehringer Ingelheim

Consultores

Diego Vásquez

- Coach Ejecutivo por INCAE Business School.
- Diplomado en Asesoría Financiera y Previsional en el Instituto Tecnológico de Monterrey
- Ingeniero Financiero, Universidad Central del Ecuador
- Director Comercial Salud S. A. Ecuador
- Profesional con más de 15 años de experiencia en áreas de ventas.
- Ha ejercido cargos ejecutivos en empresas como: Metro Comunicaciones y Génesis Administradora de Fondos.
- Facilitador de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito en las áreas comerciales.
- Posee una amplia experiencia comprobada en formar y liderar equipos comerciales de alto rendimiento, administración y recaudación de Cuentas.
- Gestión orientada a resultados y cumplimiento de metas.
- Liderazgo Coaching comercial y comunicación asertiva

Consultores

Galo Garcés

- Certificación Internacional de Marketing y Ventas – Colombia, Chile y Bolivia.
- 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,Tonello, Servientrega, Grupo La Fabril,
- Colombina del Ecuador, SRI, Baker Hughes,Swissôtel, Grunenthal, Siatigroup, Close Up, Danec, Indecaucho,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 organization, Buestán CIA. LTDA, Grupo Carvajal, Grupo empresarial Flexpack.
- Docente de: Neuroventas, Psicología del Consumidor, Inteligencia de mercados en diferentes Universidades del País

Inversión

Socios CCQ	No Socio
$300	$390

Costo de cada módulo de 4 sesiones

CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

ESCUELA
DE NEGOCIOS

1800 227 227

capacitacion@ccq.edu.ec

www.ccq.edu.ec