



# Curso

## Planificación, prospección y gestión de ventas



INICIA  
**18**  
ENERO



10 HORAS  
Lunes a Viernes  
19:00 a 21:00

**Socios**  
**\$70**

**No socios**  
**\$100**

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

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



CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO



ESCUELA  
DE NEGOCIOS



**EUDE** | EUROPEAN  
BUSINESS  
SCHOOL

## PLANIFICACIÓN, GESTIÓN Y PROYECCIÓN DE VENTAS



### 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



## Facilitador

Ing. Galo Garcés Uquillas, M.Sc.



- 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 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, 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.



**+593 99 9100500**

**+593 986828244**



**capacitacion@lacamaradequito.com**



**Cámara Comercio Quito  
CCQ**

