



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

GERENTE CONSULTOR EN LÍNEA

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 Negocio.

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.



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 c/u) con el equipo de toma de decisiones.

Las sesiones son de desarrollo de productos específicos de manera online a través de nuestra plataforma virtual 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.

EJES REACTIVACIÓN ECONÓMICA



Finanzas y
Economía

Marketing
Ventas
Cobranzas

Innovación
Modelo de
Negocios

Gestión del
Talento
Humano

ÁREA FINANCIERA Y ECONOMÍA

1. Análisis Financiero de los Negocios

2. Administración del Flujo de Efectivo

3. Herramientas de Negociación Financiera

4. Análisis Económico de los Negocios



Cada módulo tiene 4 sesiones de consultoría con el experto.

ÁREA FINANCIERA Y ECONOMÍA



- 1. Análisis Financiero de los Negocios**
 - a. Estructuración de la Deuda (Apalancamiento corriente y no corriente)
 - b. Estructura de Costos y priorización de gastos
 - c. Costo unitario de productos, Listas de Precios, Margen de Contribución
 - d. Estrategia de Descuentos a Clientes
- 2. Administración del Flujo de Efectivo**
 - a. Flujo de caja
 - b. Días de conversión y Ciclo de Operación del negocio
 - c. Rotación de Clientes, Proveedores e Inventario
- 3. Herramientas de Negociación Financiera**
 - a. Clientes
 - b. Proveedores
 - c. Entidades de Control (SRI, IESS, SIC, etc.)
- 4. Análisis Económico de los Negocios**
 - a. Análisis económico por sector y perspectivas a futuro
 - b. Estudios sectoriales y principales preocupaciones frente a la crisis
 - c. Elaboración de plan de negocios
 - d. Estudios de la demanda y características de su grupo objetivo

CONSULTOR - FINANZAS



Wilson Rosado Ochoa

- Ha liderado áreas Financieras, de Control y Administrativas en importantes organizaciones en Ecuador, cuenta con más de 10 años de experiencia, ha trabajado para: Dipor en Holding Tonicorp, SUD Holding, Professional Assistant Ecuador y Hyunmotor.
- Gerente Financiero Administrativo de la Cámara de Comercio de Quito y del Comité Nacional Ecuatoriano de la International Chamber of Commerce –ICC Ecuador.
- Registered Trainer on Incoterms® 2020 por ICC Colombia e ICC Ecuador.
- MBA por el IDE Business School –Universidad de los Hemisferios.
- Especialista en Finanzas por la Universidad Politécnica Salesiana.
- Especialista en Pedagogía y Didáctica por el Centro de Altos Estudios Universitarios de la Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura OEI y la Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación
- Ingeniero Comercial por la Universidad Politécnica Salesiana.
- Contador matrícula 17-4018.



Luis Naranjo Cabezas

- Economista con una amplia experiencia en el manejo de datos micro y macro, con una especialidad en finanzas con una visión de 360 de cómo mejorar rentabilidad de las empresas o proyectos.
- Posee una Maestría internacional en Dirección y Gestión Financiera
- En la actualidad es Jefe de Análisis Económico, Comercio Exterior y Proyectos de la Cámara de Comercio de Quito.
- En su trayectoria profesional ha ocupado cargos ejecutivos en empresas como:
 - Impulso Comunicadores S.C.
 - Ecoadvisors Cia. Ltda.
 - Sustenimus Cia. Ltda.
 - Multienlace Cia. Ltda.

ÁREA COMERCIAL

1. Marketing Experiencial y Digital frente al COVID - 19

2. Desarrollo del nuevo modelo comercial digital

3. Competencias e Indicadores Comerciales en tiempo de crisis

4. Cliente vs FANS

5. Cobranza efectiva en tiempo de crisis



Cada módulo tiene 4 sesiones de consultoría con el experto

1. Marketing Experiencial frente al COVID - 19

- a. Método 50/50 probabilidad de éxito y fracaso en tiempos de crisis.
- b. Oferta de valor del 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 transformación 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

CONSULTOR - MARKETING



Iván Patricio Ulloa

- Director de INNOVAcenter Coworking,
- Director de SALTOfigital, 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



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

ÁREA COMERCIAL - VENTAS



1. Desarrollo del nuevo modelo comercial digital

- a. Identificación del Buyer Person y afinamiento de criterios de segmentación
- b. Comercio Digital y sus plataformas tecnológicas.
- c. Generación de contactos y oportunidades para mejorar la Productividad.
- d. Ciclo de compra y cómo se reflejan en el embudo de ventas (Buyer's Journey).
- e. Potencialización de cartera de clientes Cross Selling y Up Selling.

2. Competencias e Indicadores Comerciales en tiempo de crisis

- a. Competencias requeridas para realizar una Venta Directa o Consultiva en línea.
- b. Gestión comercial con indicadores de cierres de ventas.
- c. Benchmarking de la competencia, para ganar esos clientes.
- d. Análisis de composición de facturación y frecuencia de compras, para definir servicios y estímulos a los principales clientes.
- e. Diseño de protocolos comerciales y estrategia comercial: precio y promoción.

CONSULTOR - VENTAS



Diego Vásquez

- Coach Ejecutivo por INCAE Business School. Diplomado en Ventas y Administración de Productos Previsionales en Tecnológico de Monterrey / Tulane University.
- Ingeniero Financiero, Universidad Central del Ecuador.
- Certificación internacional en Marketing Digital: Content & Community Manager, Galileo Educational System University
- Miembro ACTP / ICF (International Coach Federation).
- Ha desempeñado importantes cargos de Dirección Comercial en Salud SA, Genesis Administradora de Fondos
- Facilitador de la Escuela de Negocios, experto en temas comerciales y ventas.
- Consultor Comercial de la firma GMANLO Associates.
- Mentor de varias Escuelas de Ventas que certifican vendedores profesionales.
- Profesional con más de 15 años de experiencia comprobada en formar y liderar equipos comerciales de alto rendimiento.
- Coach de equipos Comerciales.

CONSULTOR - VENTAS



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, Indecauchó, 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 Catedra de: Neuroventas, Psicología del Consumidor, Inteligencia de mercados en diferentes Universidades del País



1. Neuroservicios

- a. Estrategia de servicio para retención de clientes
- b. Fidelización para la conversión de clientes a FANS
- c. El servicio como oportunidad de venta.
- d. Manejo de indicadores de servicios

2. Cobranza efectiva en tiempo de crisis

- a. Estrategia de recuperación de cartera y elaboración de flujos de pago
- b. Programación Operativa con nuevas condiciones.
- c. Convenios, acuerdos y formas de pago crédito
- d. Indicadores de experiencia del cliente en la gestión de cobranza

CONSULTOR - NEUROSERVICIOS



Ricardo González

- Co-fundador de Neuromind, empresa consultora en Neuromarketing con presencia en 7 países de LATAM
- Máster en Administración de Empresas MBA, con énfasis en Mercadeo, de la Universidad EAFIT.
- Algunas de las empresas intervenidas con su consultora están:
 - Grupo Sura (Colombia), Nosotras (Latam), Casabaca (Ecuador), Pinto (Ecuador), Leonisa (Colombia), Bancolombia (Colombia), Panamá Pacific (Panamá), Superminds (Perú), etc.
- Docente invitado para la Maestría de Marketing y gestión de Marca (UDLA), Maestría en Marketing y Servicio al Clientes (ESPOCH), Maestría en Marketing menición Neuromercados (UTE).

CONSULTOR - COBRANZAS



Gabriel Caicedo

- Diplomado en decisiones estratégicas en RETAIL.
- Diplomado en Modelo de Negocios Disney.
- Estudiante actual de la Universidad Internacional.
- Ingeniero Comercial con énfasis en Marketing.
- Maestría en Neurociencias y Comunicación Política.
- Máster Internacional en Grafología y Grafotecnia.
- Certificado en Modelo Disney de Negocios, Formador de Formadores, Certificación Internacional en Coaching Desarrollo Profesional y Estratégico. Certificado por habilidades laborales.
- Certificado en Coaching para Gerentes de venta y Marketing en la SETEC
- Trayectoria laboral de más de 22 años. Experiencia en capacitación de 20 años. Conocimiento aplicado al ostentar puestos de Gerencia Comercial, Logística, Subgerencia General y docente de educación Superior.
- Capacitador en la CCQ, CEC-EPN, Corporación Líderes,
- CEO de TresPuntoCero Consultores. Consultor Senior en áreas que involucre la cadena de valor, finanzas y talento humano.
- Autor de Libro de Emprendimiento. **ISBN: 978-9942-23-181-9**

INNOVACIÓN - MODELO DE NEGOCIOS

1. Planificación estratégica y agenda de digitalización.

2. Evaluar el modelo de negocio actual – Planificación: Estrategia del Océano Azul

3. Rediseñar el modelo de negocio de la empresa – Innovación con el método CANVAS y nuevos objetivos comerciales

4. Hoja de ruta para la transformación comercial - Gestión de Relaciones con Clientes-CRM

5. indicadores- KPIs- Control y seguimiento para la nueva actuación comercial digital



Cada módulo tiene 4 sesiones de consultoría con el experto



Eduardo Gabela

- Master's degree, Engenharia de Producao con Especialización Superior en BUSINESS STRATEGIES Pontificia Universidade Católica do Rio de Janeiro.
- Gerente general DYNAMIA SOLUCIONES EMPRESARIALES.
- Profesional con más de 20 años de experiencia en Gestión Estratégica Empresarial, Rediseño Organizacional, Gestión de Relaciones con Clientes- CRM, Gestión Estratégica de Ventas, Calidad de Servicio al Cliente, Gestión del Talento Humano y Rediseño de Procesos, en importantes empresas nacionales y multinacionales como:
 - Telefónica Gerente de Desarrollo Organizacional.
 - Diners Club International Gerente nacional de ventas y servicio al cliente.
 - Price Waterhouse Management Consultants Gerente de consultoría empresarial.
- Ha realizado proyectos de consultoría y capacitación en prestigiosas empresas de los sectores financiero, banca, seguros, inmobiliario, comercial, industrial y de servicios a nivel nacional e internacional.
- Posee amplia experiencia en el campo docente a nivel de programas de posgrado en reconocidas universidades del país como USFQ, UIDE, UASB, ESPE.

CONSULTORA - INNOVACIÓN



Diana Barreno

- Especialización Design Thinking
- Hasso Plattner Institute, Basic Track, Germany
- MSc Innovation, Strategy and Entrepreneurship
- Grenoble Ecole de Management, France, Cum Laude Honours
- CEO & Co-Founder Marzo 2019 – Presente
- Rentivo SpA / Santiago, CH
- Investor Relations Manager & Lead Startup Scout Julio 2016 - Feb 2019
- Startupbootcamp / Berlin DE
- Consultora de Business Development Noviembre 2015 - Mayo 2016
- Startup Home / Grenoble FR - London UK
- CEO & Founder Agosto 2014 - Agosto 2015
- LaVie / Quito,Guayaquil EC
- Project Leader Ecuador Mayo 2014
- Biovideo / Austin USA & Quito EC

CONSULTOR - INNOVACIÓN



Sebastián Chiriboga

- Máster Emprendimiento, Comunicación e Industrias Creativas con Experiencia en Gestión y Administración de Empresas - Universidad de Alicante España
- Licenciado en Comunicación Audiovisual Universidad Internacional SEK
- En su trayectoria profesional con mas de 10 años de experiencia a nivel nacional e internacional en ares como: Desarrollo de Proyectos Empresariales, Marketing, Administración, Comunicación y Relaciones Públicas. Actualmente es Especialista de Innovación y Emprendimiento en la Cámara de Comercio de Quito.
- ha ocupado cargos ejecutivos en instituciones publicas y privadas como: Cloud Telecom, Brandágora, Asamblea Nacional, Ministerio del Interior, Ban Ecuador Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, Fabriequipos, entre otros.

GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

1. Estructuración costos laborales

2. Evaluación de la estructura organizacional

3. Liderazgo y clima laboral en época de crisis

4. Transformación digital – Teletrabajo

5. Control y gestión para ejecutivos



Cada módulo tiene 4 sesiones de consultoría con el experto

CONSULTOR – TALENTO HUMANO



HUGO OJEDA FLORES

- Director Ejecutivo de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito.
- Master en Dirección y Gestión de Recursos Humanos otorgado por UNIR – España.
- Máster in Business Administration, Universidad Francisco de Vittoria, España.
- Magister en Marketing y Ventas, Université Management, Suiza.
- Coach Ontológico, Certificado por Newfield Network.
- Ingeniero Comercial – Escuela Politécnica del Ejército.
- Profesional con más de 15 años de experiencia en Gestión de Talento Humano y Dirección de Empresas.
- Ha desempeñado cargos de nivel directivo en compañías nacionales y multinacionales como: Arca Continental Coca Cola, Holding Tonicorp, Zaimella del Ecuador, Corporación GPF - Fybeka, entre otras.
- Fue Consultor de Desarrollo Organizacional en PricewaterhouseCoopers.
- Docente de maestría de Talento Humano – UNIR España
- Docente de Maestría de Talento Humano - Universidad Andina Simón Bolívar.
- Socio – Director en la firma internacional GMANLO Associates

CONSULTOR – TALENTO HUMANO



PABLO HERRERA

- Magíster en Gestión del Talento Humano
- Psicólogo Organizacional graduado en la PUCE
- Coach Ontológico certificado por TOBE COMPANY
- Docente de Posgrado de la Universidad Andina Simón Bolívar, UDLA y PUCE
- Estudios superiores en Psicología Clínica y Neurociencias.
- Terapeuta de la Sociedad Ecuatoriana de Hipnosis.
- Posee más de 10 años de experiencia en empresas nacionales como: Cámara de Comercio de Quito, Pronaca, Quala, Libri Mundi, etc., donde ha brindó más de 1.500 horas en capacitación.
- Facilitador de la Escuela de Negocios, experto en desarrollo de equipos comerciales y servicio al cliente.
- Terapeuta y facilitador de desarrollo personal.
- Fundador de Ser Más, marca empresarial que identifica aptitudes de emprendimiento y desarrollo profesional.
- Mentor de emprendimiento y programas de facilitación.
- Co-fundador de la firma internacional GMANLO Associates.

INVERSIÓN

Considerado el alcance de la intervención ponemos a su consideración lo siguiente:

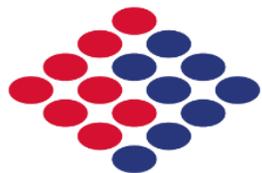
- Consultores expertos en negocios.
- Diseño de consultoría a la medida de su necesidad.
- Diagnóstico preliminar sin costo.
- 4 Sesiones virtuales de 1 hora y media con Staff ejecutivo definido por la organización.
- Ejecución efectiva mediante desarrollo de productos específicos.
- Seguimiento a acciones acordadas con el equipo.
- Informe ejecutivo al finalizar la intervención.

PVP US \$390

Precio SOCIO CCQ US \$ 300 por paquete

CONSIDERACIONES:

- El informe ejecutivo contemplará lo que se acordó en la fase de diagnóstico, los productos entregables después de cada sesión serán los insumos para el plan de acción que se entregara al finalizar la intervención.
- En el caso de necesitar más tiempo para alcanzar los resultados, la organización contratante puede adquirir un nuevo paquete para continuar con el proceso si llegara a necesitar un alcance adicional.



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

1800 227-227

www.ccq.edu.ec

Av. Amazonas y República
Edificio Las Cámaras

