

EDUCACIÓN CONTINUA

*udla*



# VENTAS PARA NO VENDEDORES

Curso - 40 horas.



## Aprenderás a:

- Manejar los conceptos necesarios para que te puedas sentir más cómodo a la hora de vender. Este curso te ayudará a potenciar tus talentos y ponerlos al servicio de tu negocio.
- A lo largo de las 40 horas del curso abordarás interesantes temáticas que te desarrollarán cómo profesional. Aprenderás la diferencia entre vender y el poder de saber vender.

## Dirigido a:

- Emprendedores con deseos de conocer técnicas para acercarse más a su mercado, personas interesadas en iniciarse en el mundo de las ventas, estudiantes interesados en complementar sus conocimientos profesionales y público en general.



### Duración:

40 horas

### Modalidad Presencial

(UDLAflex)

### Campus:

UDLA Granados



### Requisitos mínimos de aprobación por módulo:

80/100 de calificación.

80% de asistencia.



### Metodología:

Participativa, con un claro enfoque teórico-práctico y centrada en la resolución y discusión de casos reales: talleres, trabajos individuales y grupales.



### Horarios:

Lunes de 18:00 a 20:00  
y miércoles de 18:00  
a 21:00

**Inversión: \$490.00**

\*Aplican descuentos especiales

# Estructura del programa:

## MÓDULO 1: Desarrollando al mejor vendedor

- ¿Por qué vender es bueno?
- Las 3 inteligencias del vendedor
- Motivación intrínseca
- Incrementa tu nivel de motivación
- Hábitos del vendedor productivo
- Provocando resultados positivos
- Estrategia "ACTITUD" para tu éxito
- Role Play – Caso práctico

## MÓDULO 2: Psicología de las Ventas

- Análisis psicológico del comprador
- Análisis del cliente potencial
- Mapa de empatía
- El cliente según su personalidad
- Las necesidades del cliente
- Habilidades de influencia
- 3 Discursos de Venta
- Proceso de compra del consumidor
- Role Play – Ejercicio práctico

## MÓDULO 3: Prospección de Clientes

- ¿Cómo lograr una buena primera impresión?
- La importancia del lenguaje corporal
- Formas de atraer clientes
- La prospección para optimizar tu embudo de ventas
- Aspectos que diferencian la atracción de nuevos clientes



- Como agregar valor el proceso de captación
- RAPPORT: El imán para los clientes
- Role Play – Ejercicio Práctico

## Estructura del programa:



### **MÓDULO 4: La Venta Emocional**

- ¿Qué es el proceso de ventas?
- Identificar emociones básicas del cliente
- Vender sin vender
- Crear vínculos con los clientes
- Los tipos de ventas / la venta emocional
- Inteligencia emocional del vendedor

### **MÓDULO 5: Arma Poderosa de Ventas**

- Responsabilidades del Vendedor
- El arma más poderosa de ventas LA VENTA PERSUASIVA
- Enfoque e identificación de los problemas del cliente

- Escuchar al cliente
- Identificación de las necesidades del cliente
- Presentación
- Role Play (Caso)

### **MÓDULO 6: Manejo de Objeciones**

- ¿Qué son las objeciones?
- La importancia de la comunicación en las objeciones
- Recomendaciones para manejar la objeción
- La escalera emocional de decisión
- Role Play – Ejercicios prácticos

# Expertos docentes:



## Gabriela Vaca

### Formación académica:

- Master Trainer – ATD Association for Talent Development – Mayo 2017.
- Coach Ejecutiva INCAE Business School Abril 2016.
- Certificada para facilitar entrenamientos bajo la metodología Lego® Serious Play® Marzo 2016.
- Master en Administración de Empresas (MBA) – IUP Universidad Carlos III de Madrid. Junio 2008.
- Psicóloga Industrial – “Pontificia Universidad Católica del Ecuador”. Junio 2003.

### Experiencia laboral:

- Cedal – Corporación Ecuatoriana de Aluminio (Corpesa). Marzo 2021- Septiembre 2022
- Grupo Corporativo Kaori. Diciembre 2017- Febrero 2021.
- Itabsa – Tanasa – Proesa (Philip Morris Internacional). Julio 2005 – Enero 2018.
- Grupo Corporativo Servicej. Agosto 2004 – Julio 2005.
- Corporación Maresa. Julio 2003 – Julio 2004.
- Ecuador Bottling Company. Julio 2001 – Julio 2003.



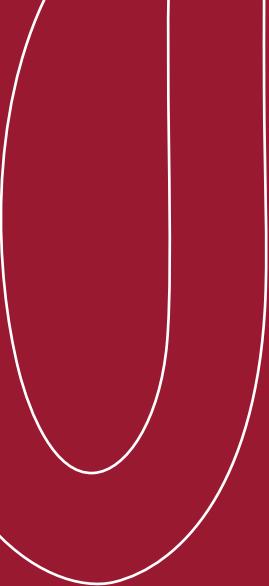
## Freddy Donoso

### Formación académica:

- Bachelor en Administración de Empresas, Universidad Tecnológica Equinoccial, Quito. jun 1998 - oct 2002.
- Maestría en Economía con énfasis en Administración, Universidad Tecnológica Equinoccial, Quito. ene 2012 - jun 2014.

### Experiencia laboral:

- Co Founder / Gerente General, Kaori Consulting, Quito. ene 2019 - presente.
- Gerente de Ventas, Philip Morris Ecuador, PROESA, Quito. 2016 - 2018.
- Gerente de Ventas Región Costa, Philip Morris Ecuador, PROESA, Guayaquil. 2013 - 2015.
- Gerente de Unidad de Negocio Otras Sierras, Philip Morris Ecuador, PROESA, Quito. 2015 - 2015.
- Gerente de Unidad de Negocio Otras Costas, Philip Morris Ecuador, PROESA, Guayaquil. 2011 - 2014.
- Jefe Nacional de Distribución & Logística, Philip Morris Ecuador, PROESA, Quito. 2007 - 2011.



*udla.*

Síguenos en:



@UDLAEcuador



Chatea con un asesor.