

EDUCACIÓN CONTINUA

*udla*



# PROFESIONAL DE VENTAS

Curso de formación - 30 horas.



Cubrimos todos los temas relacionados con Técnicas de Ventas Profesionales y Neuroventas, con la aplicación de poderosas herramientas como:

Neurociencias, Infotainment, Coaching, PNL, Hipnoventas, Mindfulness, Lego Serious Play®.

## Aprenderás a:

- Desarrollar habilidades y competencias que te permitan cerrar ventas y manejar objeciones.
- Más allá de la motivación, descubrir tus poderes.

## Curso dirigido a:

- A vendedores, con y sin experiencia, gerentes de ventas, propietarios de empresas y negocios, profesionales independientes que brindan servicios a clientes, emprendedores y estudiantes universitarios.



**Duración:**  
30 horas

**Modalidad:**  
Presencial (UDLA Flex).



**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: \$390**

\*Aplican descuentos especiales

# Estructura del programa:

## MÓDULO 1: Vendedor Exitoso

- La actividad comercial y la profesión de ventas.
- Por qué ser vendedor y ser el mejor.
- Hábitos del vendedor altamente productivo.
- Mentalidad de un vendedor.
- Los patrones del éxito.
- Motivación, descubre tus motivadores, auto-motivación.
- Entrenamiento mental.
- Ordena tu mente.
- Role Play – descubre tus motivadores.
- Re-programación mental – Seguridad y autoconfianza.

## MÓDULO 2: Gestión del Cliente

- El cliente: necesidades, motivaciones y compra.
- Servicio orientado al cliente / Client-Centricity.
- La importancia de la comunicación efectiva.
- Lee la mente de tu cliente – aprende a escuchar.
- Tipos de clientes – desde el aspecto emocional.
- Las emociones del cliente como palanca de venta.
- Fidelización de clientes.
- La negociación exitosa.
- Role play - Manejo emocional de los clientes.

## MÓDULO 3: Psicología de las Ventas

- Análisis psicológico del comprador.
- Análisis del cliente potencial.
- Mapa de empatía.
- El cliente según su personalidad y su preferencia comunicacional.
- Las necesidades del cliente – identificar los “puntos de dolor”.
- Proceso de compra del consumidor.
- El valor simbólico.
- Role Play – ejercicio.

## MÓDULO 4: La Venta Emocional

- Identificar emociones básicas del cliente
- Crear vínculos con los clientes
- Inteligencia emocional del vendedor para la venta
- La venta emocional (somos emocionales por naturaleza)
- Crear vínculos con los clientes
- Los tipos de ventas / la venta emocional
- Vender sin vender
- Role Play – ejercicio

# Estructura del programa:

## MÓDULO 5: La Venta Persuasiva

- Responsabilidades del Vendedor.
- El arma más poderosa “La Venta Persuasiva”.
- Enfoque e identificación de los problemas del cliente.
- Identificación de las necesidades del cliente.
- La “Gran Idea”.
- Logística de la Venta Persuasiva.
- Ejercicio Hipno-ventas / El Mejor Vendedor del Mundo.
- Presentación.
- Role Play (Caso).

## MÓDULO 6: Comunicación

- ¿Qué de la comunicación en el proceso de ventas?
- Control de la comunicación en el proceso de ventas.
- Las objeciones.
- ¿Qué son las objeciones?
- Manejo de las objeciones.
- Recomendaciones para manejar la objeción.
- La escalera emocional de decisión.
- Role Play – Manejo de objeciones.



# 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:



@UDL AEcuador



**Chatea con un asesor.**