



PROGRAMA
**Negociación
& Ventas
360°**

Clases
100% EN VIVO

MODALIDAD ONLINE

60 HORAS

INICIO DE CLASES

27 DE MAYO

¡INSCRIBETE AHORA!

EELA INSTITUTE



Negociar con
inteligencia,
cerrar con
efectividad y
cobrar **sin**
fricción.

En un entorno cada vez más competitivo, saber vender ya no es suficiente. Hoy se requiere comprender al cliente, persuadir con estrategia, negociar con inteligencia, cerrar con efectividad y cobrar sin fricción.

El Programa Negociación & Ventas 360 está diseñado para transformar al vendedor tradicional en un profesional comercial integral, combinando herramientas modernas como neuroventas, técnicas efectivas de cierre, manejo de objeciones y planificación estratégica de ventas.

Este programa está enfocado 100% en la práctica, con metodologías ágiles, ejercicios, simulaciones reales y un enfoque directo a mejorar tus resultados comerciales desde la primera semana.



¿POR QUÉ ESTUDIAR NEGOCIACIÓN Y VENTAS 360°?

- Aprenderás a vender desde el cerebro del cliente, no desde tu producto.
- Sabrás cerrar ventas que hoy se te escapan por miedo, falta de técnica o inseguridad.
- Convertirás objeciones en acuerdos sin presión ni desgaste.
- Podrás cobrar con firmeza sin perder al cliente.

Tendrás un plan comercial estructurado para organizar tu día y cumplir metas.

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar competencias comerciales integrales en los participantes para que dominen todo el proceso de ventas: desde la planificación estratégica, el contacto con el cliente, la negociación y manejo de objeciones, hasta el cierre efectivo y la gestión de cobros, utilizando herramientas modernas como las neuroventas, la psicología del consumidor y técnicas de alto impacto.

ESTRUCTURA DE CONTENIDOS

Módulo 1:

Plan de Ventas Estratégico (9 horas)

OBJETIVOS:

- El embudo de ventas: etapas y cómo construirlo
- Segmentación y perfil del cliente ideal
- Organización del proceso comercial y CRM
KPIs comerciales y objetivos SMART

Módulo 2:

Técnicas de Venta de Alto Impacto (9 horas)

OBJETIVOS:

- Ventas consultivas y preguntas poderosas
- Modelo AIDA y SPIN Selling
- Escucha activa y detección de necesidades
- Cómo presentar tu solución de forma persuasiva

Módulo 3:

Negociación y Manejo de Objeciones (9 horas)

OBJETIVOS:

- Modelo Harvard adaptado a la venta
- Objeciones comunes y respuestas efectivas
- Técnicas de concesión y negociación win-win
- Control emocional y lenguaje corporal

Módulo 4:

Cierre Efectivo de Ventas (9 horas)

OBJETIVOS:

- Señales de compra: cómo detectarlas
- Técnicas de cierre: directas, de compromiso, por escasez
- Seguimiento profesional post-cierre
- Errores comunes al cerrar y cómo evitarlos

Módulo 5:

Neuroventas & Psicología del Comprador (9 horas)

OBJETIVOS:

- Cerebro reptiliano, límbico y racional
- Gatillos mentales que activan la compra
- Storytelling comercial
- Cómo usar emociones sin manipular

Módulo 6:

Cobros sin Fricción: Cómo Cobrar y Mantener al Cliente (6 horas)

- Estrategias de cobro emocionalmente inteligentes
- Objeciones al momento de pagar y cómo responderlas
- Seguimiento postventa y recordatorios de pago
- Manejo de conflictos al cobrar

Módulo 7:

Prácticas Comerciales y Simulaciones Reales (9 horas)



DOBLE CERTIFICACIÓN:

EELA | **UNIVERSIDAD HEMISFERIOS**

CERTIFICADO POR:

60 Horas en vivo

Horario

Martes a Jueves
19h00 a 22h00

Inicio de clases:
27 de mayo 2025

VALOR DEL PROGRAMA

APROVECHA AHORA: **\$397**

Formas de Pago

Tarjeta de crédito: (hasta 3 meses sin intereses) \$397

Transferencia Bancaria: \$367

Ex alumnos EELA, Universidad Hemisferios: 20% de descuento

Nota: Para iniciar el programa debe cancelarse el 100% del valor total para ingresar a las clases online y a la plataforma Moodle

*EELA se reserva el derecho de no iniciar el Programa en caso de no reunir el mínimo de participantes, reestructurar el orden de los módulos, modificar el contenido, fechas o instructor con el fin de asegurar la calidad del mismo.

DOBLE CERTIFICACIÓN



LA UNIVERSIDAD HEMISFERIOS A TRAVÉS DE SU ESCUELA
DE EDUCACIÓN ONLINE Y EDUCACIÓN CONTINUA
CONFIERE EL PRESENTE CERTIFICADO

A

JOSÉ LÓPEZ

POR HABER APROBADO TODOS LOS REQUISITOS ACADÉMICOS DE LA CERTIFICACIÓN

NEGOCIACIÓN Y VENTAS 360°

DADO EN LA CIUDAD DE QUITO
DEL 27 DE MAYO DE 2025 AL 28 DE JUNIO DE 2025,
CON UNA DURACIÓN DE 60 HORAS ACADÉMICAS.

José Luis Acosta Haro, MBA.
Decano de Escuela Online y Educación Continua
Universidad Hemisferios

Diego Jaramillo Arango, Phd.
Rector
Universidad Hemisferios



EELA INSTITUTE

José López

Ha completado satisfactoriamente el Programa

NEGOCIACIÓN Y VENTAS 360°

Habiendo cumplido con todas las exigencias académicas, técnicas y
administrativas requeridas para otorgar el presente certificado.

Inicio: 27 de mayo 2025
Finalización: 28 de junio 2025
Duración: 60 horas
Aval: Universidad Hemisferios

MIAMI, FLORIDA, AUGUST 16TH, 2023

RENZO X. AGUIRRE IDROVO
Director General
EELA Education



CERTIFICADO DE FINALIZACIÓN

EDUCACIÓN no es lo
mismo **SIN EELA**
EDÚCATE CON NOSOTROS

“

La **decisión** más importante
es **empezar.**

”

— **POSTULA AHORA** —

www.eelaedu.com

COMUNÍCATE CON NOSOTROS:

+593 99 750 3381 – Karen Velastegui
k.velastegui@amdbglobal.com – info@eelaedu.com

EELA INSTITUTE