



PROGRAMA INTENSIVO DE **VENTAS:**

DESARROLLA TUS HABILIDADES COMERCIALES

PARA INCREMENTAR TUS VENTAS



-INSCRIPCIONES ABIERTAS-

Aval académico

U UNIVERSIDAD
HH HEMISFERIOS

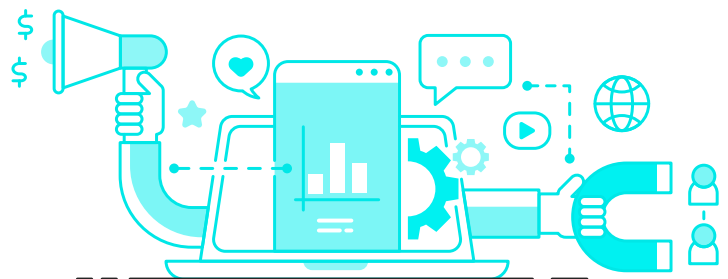
EN Educación
Continua

EELA



Uno de los desafíos más grandes de las microempresas y emprendimientos **es conocer la mente del consumidor, ¿Qué piensa?, ¿Qué quiere? y ¿Cómo fidelizarlos?**

El **Programa intensivo de ventas se** centra sus conceptos en comprender la mente y el comportamiento de las personas para seducirlas, y convertirlas en tu cliente.



Las ventas son el resultado de atraer y conservar clientes. Para lo cual resulta fundamental contar con una **propuesta de valor que te diferencie** de tu competencia.

Implementa **las estrategia de ventas en tu negocio para alcanzar el éxito en el mundo actual, empieza a dominar la estrategia.**

Si no planificas una estrategia de marketing, posiblemente pierdas la conexión con tus clientes. y evidentemente la competencia se aprovechará de eso, para quitarte espacio en el mercado, o peor aún, no lograr ningún espacio en el mercado.

Nuestros docentes son profesionales de élite, expertos en sus modelos de negocio.



TÍTULO DE CERTIFICADO:

PROGRAMA INTENSIVO DE VENTAS: Desarrolla tus habilidades comerciales



Duración: 72 horas

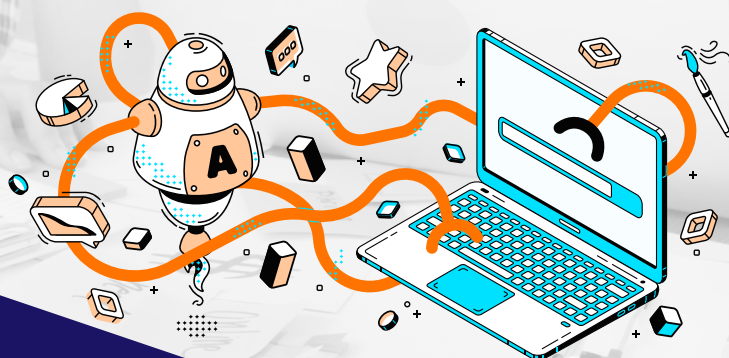
Metodología: Online

Horarios: Lunes a Jueves
19h00 a 20h00



OBJETIVO DEL PROGRAMA:

Proveer de conocimientos y herramientas necesarias a emprendedores y ejecutivos de empresas para que logren dinamizar y aumentar su ventas basados en las emociones, los niveles de atención e indicadores culturales, económicos y sociales para conducir al consumidor hacia la compra.



VENTAJAS DEL PROGRAMA:



Desarrollo de liderazgo



Desarrollar la capacidad para ejecutar técnicas de ventas



Analizar la conducta del consumidor con el fin de aumentar las probabilidades de éxito .



Analizar patrones de comportamiento y hábitos de consumo tradicional y online.



Desarrollar estrategias de marketing oque impliquen mayores niveles de fidelización en los clientes.



Tener capacidad para desarrollar marcas de alto impacto y alta efectividad basado en análisis de los consumidores.

CONTENIDO ACADÉMICO:

• **MÓDULO 1**

Estrategia Comercial (12 horas)

Definición de la Estrategia + Cultura Customer Centric

Diseño del Buyer Persona

Diseño del Customer Experience

Proyección de Ventas & Forecasting

• **MÓDULO 2**

Prospección (9 horas)

Prospección Tradicional

Prospección Digital (Ecosistema Digital + Campañas Digitales)

• **MÓDULO 3**

Seguimiento Comercial (15))

Neuroventas

Marketing Automation

• **MÓDULO 4**

Cierre de ventas (18)

Cierre de Ventas & Clinica de Ventas

Manejo de Objeciones

Modelo de Prácticas de Ventas

• **MÓDULO 5**

Fidelización (6)

Programas de la fidelización

Ciclo de enamoramiento

Fidelidad vs Lealtad

Indicadores de Gestión

• **MÓDULO 6**

Complementos (12)

Ecommerce

Inteligencia Artificial aplicada a las ventas



DOCENTES:

Director de Programa



MBA. Juan Pablo Burneo

Experiencia:

- 12 años de emprendedor y empresario
- 5 años de docente universitario
- Apasionado por la Estrategia Empresarial - Marketing & Publicidad Digital
- Director de la maestría en TI con mención en Transformación Digital e Innovación
- Cofundador de AMDB - Agencia de publicidad Digital
- Cofundador de EELA

Educación:

- IDE Business School
EMBA - MAESTRÍA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS
- Harvard Business School
Global Immersion Program (GIP)

Experiencia:

- Profesional del mundo del Marketing con +10 años de experiencia, apasionado del mundo digital, docente universitario y emprendedor alrededor del mundo. Ayudo a empresarios a través de distintas herramientas y recursos a alcanzar sus objetivos y desarrollar su creatividad mediante diferentes estrategias que el Marketing digital ofrece.

Educación:

- Universitat Jaume I
Phd, Comunicación digital y contenidos multimedia - Titulación: Sobresaliente Cum Laude
- Universitat Jaume I
Master Universitario en Nuevas Tendencias de la Comunicación, Comunicación empresarial



Phd. Pablo Vidal

Experiencia:

Experience In Finance, Compliance, Lean processes. Solid career in risk management and Treasury operations.

Dynamic professional, multicultural focused on results, team work and continuous improvement.

Educación:

Pontificia Universidad Catolica del Ecuador
Ingeniería Comercial con mención Finanzas.

IDE Business School
EMBA, Maestría en Dirección de Empresas



Sheila Juliana Vallejo M.

Experiencia:

- Gerente de Consultoría de Soluciones Hihgtelecom/ Customer Experience / CX Management/ Contact Center / CRM/ Omnicanalidad/ Customer Engagement



Mag. Juan Diego Astudillo

Experiencia:

- CEO de Conecta 360
- Consultor empresarial y formador corporativo
- Experto en Desarrollo y Gestión Comercial
- Master Practitioner Certificado en Programación Neurolingüística
- Entrenador Certificado de Neuroventas
- Coach, Terapeuta Certificado en RPI (Reingeniería del Pensamiento Inconsciente)
- Coach Mayeútica de Sócrates
- Formador y Docente del Programa de la Escuela de Emprendimiento de la Universidad Hemisferios.



Ing. Patricio Bravo

Experiencia:

- Emprendedor, Innovador y apasionado con el Internet de las cosas y transformación digital.
- IDE Business School
Executive MBA, Business Administration and Management.



MBA. José Montalvo

Experiencia:

- Docente y Consultora de áreas de Fidelización de Clientes - Customer Experience - Ventas - Retail - Marketing - Marketing Digital y Negocios.
- Commerce, Marketing & Customer Success Manager Mango, Aldo, Call it Spring, Parfois, H&M, LC Waikiki, R/B -Ecuador

Educación:

- Universidad Francisco de Vitoria
Master of Business Administration (MBA), Finanzas
- Universidad Politécnica de Catalunya
Master of Business Administration (MBA), International Management
- SBS Swiss Business School
Master of Science (M.Sc.), Digital Marketing



MBA. Rina Sosa

Experiencia:

- Bunker DB
Commercial Director Andean Region

Educación:

- OBS Business School
Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, Marketing/Gestión de marketing.
- UNIVERSIDAD UTE
Licenciatura, Publicidad



Mag. Carla Michell Vela



Inversión:

\$1050 - 72% de dto.
Inversión final: \$329

Formas de pago:

Pago tarjeta de crédito: \$327
Pago efectivo o
transferencia bancaria \$297

Nuestro Programa tiene un plan de estudios que combina los conocimientos sobre métodos y técnicas de investigación de mercados y comportamiento del consumidor, metodologías de investigación y **aplicación en ventas, neuromarketing, marketing sensorial y experiencial**, branding, imagen personal y corporativa y la experiencia digital y social media aplicada al consumidor.

POSTULA AHORA
www.eelaedu.com

Aval académico

U UNIVERSIDAD
HEMISFERIOS



EN Educación
Continua



EELA

Información

Sara Ortiz - +593 98 489 5874 - s.ortiz@amdbglobal.com