

Ventas efectivas para emprendedores

Acerca de:

El programa está diseñado para brindar una formación integral y actual en técnicas modernas de venta, combinando principios de persuasión, comunicación estratégica y venta consultiva con prácticas reales del entorno comercial. Su enfoque se centra en fortalecer las habilidades comerciales necesarias para enfrentar mercados competitivos, comprender al cliente y construir relaciones sólidas orientadas a resultados.

Este curso ofrece una preparación completa que abarca desde los fundamentos de la comunicación efectiva hasta estrategias avanzadas de negociación, manejo de objeciones y cierres de venta. A través de un aprendizaje progresivo, los emprendedores desarrollarán competencias clave para analizar necesidades del cliente, diseñar propuestas de valor y aplicar discursos comerciales persuasivos basados en storytelling, escucha activa y lenguaje no verbal.



INICIO

26 de enero



HORARIO

Lunes a viernes
14h00 a 17h00



MODALIDAD

Presencial



INVERSIÓN

\$80



Objetivo:

Fortalecer las competencias profesionales de venta mediante la aplicación de técnicas de persuasión, comunicación efectiva y estrategias completas del proceso comercial para lograr cierres exitosos y fidelización de clientes.

¿A quién está dirigido?

Emprendedores, comerciantes, vendedores y personas interesadas en mejorar sus estrategias de venta y comunicación.

Beneficios:

En **40 horas** de trabajo podrás:

1. **Aplicar** técnicas de persuasión, storytelling y comunicación estratégica para diseñar propuestas de venta innovadoras que generen mayor impacto en el cliente.
2. **Analizar** el proceso de venta consultiva, identifica necesidades del cliente (buyer persona) y evalúa alternativas de negociación y cierre para seleccionar las estrategias más efectivas.

Metodología:

Con un enfoque teórico-práctico que integra conocimientos clave de persuasión, comunicación y venta consultiva mediante actividades dinámicas, análisis de casos y ejercicios aplicados al entorno comercial. A través de clases participativas, demostraciones guiadas y talleres vivenciales, se fortalecen habilidades blandas esenciales para la venta efectiva, como la escucha activa, la interpretación del lenguaje no verbal y el uso estratégico del storytelling para construir discursos de venta sólidos y convincentes.



Unidades:

Técnicas de Persuasión

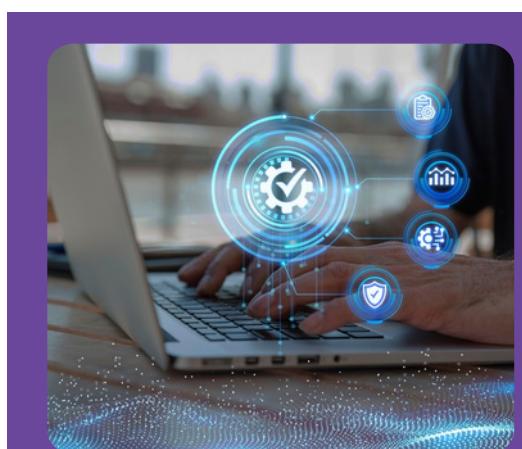
- Escucha activa: qué es y por qué es fundamental.
- Persuasión: elementos y características.
- Triggers de persuasión y cómo aplicarlos.
- Storytelling: cómo conectar emocionalmente con el cliente.
- Habilidades de oratoria comercial: tono, modulación, velocidad.
- Lenguaje no verbal: señales de compra, gestos y posturas.
- Construcción de confianza desde la comunicación.

El Proceso de Venta

- Venta consultiva: concepto y fundamentos.
- Venta consultiva vs. venta tradicional.
- El buyer persona: identificación y análisis.
- Prospección efectiva.
- Calificación del cliente.
- La entrevista de ventas.
- Planificación de la entrevista.
- El discurso comercial.
- La negociación en ventas.
- Manejo de objeciones.
- Tratamiento de clientes difíciles.
- Técnicas de cierre de ventas.
- Construcción de relaciones a largo plazo

Cualidades de un Buen Vendedor

- Mandamientos de la calidad en atención al cliente.
- La empatía en el proceso comercial.
- Comunicación no verbal aplicada a ventas.
- Imagen profesional: expresión facial, gestos, postura y presencia.



Aprenderás con los mejores

Conoce a la docente del programa:



Darwin Vivas

MÉTODOS DE PAGO

Realiza tu pago de manera segura e inmediata mediante:



**DEPÓSITO O
TRANSFERENCIA**



Banco:	PRODUBANCO
Cta. Corriente No.	02005300289
RUC:	1790105601001
Beneficiario:	PUCE
E-mail:	pagoscetcis@puce.edu.ec

Plan Pago: 3, 6 y 12 meses sin interés

- Tarjetas Banco Internacional
- Tarjetas Produbanco
- Tarjetas Banco Bolivariano

Plan Pago: 3 meses sin interés y 6/12 meses con interés.

- American Express
- Tarjetas Banco Guayaquil

Plan Pago: 3, 6 y 12 meses con interés

- Diners
- Tarjetas Banco Pichincha

Nuestros aliados nos avalan:



GCCI Global Chartered
Controller Institute
Analyzing the past, Managing the present, Improving the future



[Inscríbete aquí](#)

#EducacionParaTodaLaVida

Comunícate con nosotros:

0986110298

mbjaramillo@puce.edu.ec

educacioncontinua.puce.edu.ec



Síguenos en:

Educación Continua PUCE

Educación Continua PUCE

CETCIS PUCE

Edu Continua PUCE

Educación Continua PUCE