

**CURSO DE FORMACIÓN:**  
**EXPERTO EN VENTAS**  
**Y LIDERAZGO DE EQUIPOS COMERCIALES**



*udla.*

# ACERCA DEL PROGRAMA

---

**Modalidad:** Presencial  
(En caso de provincia  
Modalidad Flex)

---

## Horarios:

**Lunes** 18h00 a 20h00  
**Miercoles** 18h00 a 21h00

\*Los horarios pueden estar sujetos a cambios en función de la programación académica debido a semanas intensivas las cuales serán notificadas con anticipación.

---

**Inversión:** \$490 USD

\* Aplican descuentos especiales

---

Este curso está diseñado para proporcionarte las herramientas y técnicas necesarias para mejorar tus habilidades comerciales y de liderazgo, preparándote para enfrentar y superar los desafíos del mercado actual.

## PERFIL DOCENTE

---

Docentes altamente calificados con más de 20 años de experiencia en diversas industrias. Han ocupado roles clave en empresas de renombre, gestionando equipos y liderando proyectos significativos. Con una sólida formación académica y certificaciones internacionales.

\*Encuentra más sobre ellos en la última página



# QUÉ APRENDERÁS EN ESTE CURSO

---

01

## Desarrollar

habilidades de ventas y liderazgo, fortaleciendo las competencias necesarias para ser un vendedor exitoso y un líder efectivo en el entorno comercial.

---

03

## Manejar

tus emociones en ventas utilizando la inteligencia emocional para establecer vínculos sólidos con los clientes y vender de manera efectiva.

---

05

## Gestionar

el desempeño, implementando estrategias de seguimiento y evaluando el rendimiento del equipo.

02

## Comprender

la psicología de las ventas analizando los comportamientos del comprador y aplicando técnicas para influenciar sus decisiones de compra.

---

04

## Supervisar

al equipo en ventas motivando y evaluando su desempeño

---

06

## Desarrollo

personal y liderazgo mejorando tus habilidades de comunicación, gestión del tiempo y desarrollo de la resiliencia.

# PERFIL DEL ESTUDIANTE

Diseñado para aquellos que desean no solo mejorar sus habilidades en ventas, sino también desarrollar un liderazgo efectivo dentro de sus equipos comerciales. A lo largo de este curso, los participantes adquirirán conocimientos y técnicas avanzadas que les permitirán sobresalir en el ámbito comercial y llevar a sus equipos al siguiente nivel.

**Duración**  
**40**  
Horas

## Metodología

**-Teórico-práctica:** Integración de teoría con ejercicios prácticos y role plays para simular escenarios de ventas y liderazgo reales.

**-Recursos:** Utilización de videos, estudios de caso, y materiales interactivos para profundizar en técnicas de ventas y liderazgo.

**-Talleres de simulación:** Análisis y debate de casos prácticos de ventas y liderazgo, con participación activa para aplicar las habilidades adquiridas y recibir retroalimentación efectiva.

## Requisitos Mínimos de Aprobación:

- 80/100 de calificación.
- 80% de asistencia.



# ACERCA DEL PROGRAMA



# 1

## **Vendedor Exitoso**

**Módulo compuesto por:**

- oLa actividad comercial y la profesión de ventas
- oPor qué ser vendedor y ser el mejor
- oHábitos del vendedor altamente productivo
- oMentalidad de un vendedor
- oLos patrones del éxito.
- oRole Play – ejercicio

# 2

## **Psicología de las Ventas**

**Módulo compuesto por:**

- oAnálisis psicológico del comprador
- oMapa de empatía
- oEl cliente según su personalidad
- oLas necesidades del cliente- identificar los “puntos de dolor”
- oProceso de compra del consumidor
- oRole Play – ejercicio

# 3

## **La Venta Emocional**

**Módulo compuesto por:**

- oIdentificar emociones básicas del cliente
- oCrear vínculos con los clientes
- oInteligencia emocional del vendedor para la venta
- oLa venta emocional (somos emocionales por naturaleza)
- oVender sin vender.
- oRole Play – ejercicio

# 4

## **Manejo de Objeciones de Precio.**

**Módulo compuesto por:**

- oLa importancia de la comunicación en ventas
- oTécnicas para manejar objeciones
- oRole Play – Ejercicio

## 5 **Introducción a la Supervisión de Ventas**

**Módulo compuesto por:**

- o¿Qué es la comunicación en el proceso de ventas?
- oLas objeciones
- o¿Qué son las objeciones?
- oManejo de las objeciones
- oRecomendaciones para manejar la objeción
- oRole Play – Manejo de objeciones

## 6 **Motivación y Compensación**

**Módulo compuesto por:**

- oEstrategias de motivación para equipos de ventas
- oLa motivación intrínseca
- oAcompañamiento y retroalimentación.
- oDiseño de programas de incentivos y reconocimiento.
- oGestión de la remuneración y comisiones.
- oRole Play.
- oCaso de Estudio.

## 7 **Gestión del Desempeño**

**Módulo compuesto por:**

- oSeguimiento y evaluación del desempeño
- oRetroalimentación efectiva y coaching.
- oEntrenamiento en técnicas de ventas y producto.
- oManejo de desafíos y conflictos en el equipo.
- oRole Play – Caso de Estudio
- oCaso de Estudio.

## 8 **Liderazgo y Desarrollo Personal**

**Módulo compuesto por:**

- oDesarrollo de habilidades de comunicación y liderazgo
- oHabilidades de liderazgo efectivo.
- oEl Liderazgo Situacional
- oGestión del tiempo y establecimiento de prioridades
- oDesarrollo de inteligencia emocional y resiliencia.
- oRole Play – Caso de Estudio
- oCaso de Estudio



# PERFIL DE LOS DOCENTES



## 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.

**Brand Building Academmy, Sao Paulo – Brasil** 2014

**BACE Building Accredited Commercial Expertice, México** 2013

**Certificación como Instructor en Técnicas Efectivas de Estudio, WISE Internacional, 2011.**

### Experiencia laboral:

**Co Founder / Gerente General, Kaori Consulting, Quito.** ene 2019 - presente.

**Gerente de Ventas, Philip Morris Ecuador, PROESA, Quito.** 2016 - 2018.

**Estrategias digitales de comercialización, REWIRED, Quito** 2017

**CoRe Consumer Response, Miami** 2014

**Gerente de Ventas Región Costa, Philip Morris Ecuador, PROESA, Guayaquil.** 2013 - 2016.

**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.** 2014.

**Jefe Nacional de Distribución & Logística, Philip Morris Ecuador, PROESA, Quito.** 2007 - 2011.



## 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.



Campus UDLAPARK: Redondel de El Ciclista, vía a Nayón.  
Campus Granados: Av. Granados y Colimes, esq.  
Campus Colón: Av. Colón y Av. 6 de Diciembre.  
Teléf.: (02) 3981000 marca \*2.  
[research@udla.edu.ec](mailto:research@udla.edu.ec)

