



**ESCUELA DE EMPRESAS**  
**Universidad San Francisco de Quito**  
**Educación Empresarial**

**CURSO DE VENTA CONSULTIVA Y PNL**  
**Modalidad Presencial**

**Antecedentes:**

Las empresas hoy en día tienen el reto de incrementar las ventas y satisfacer las necesidades de los clientes en entornos dinámicos y cambiantes. Los equipos comerciales saben que vender implica mucho más que solo dar información y beneficios de productos o servicios. Aspectos como la forma de hablar, la imagen, la impresión que se da y cómo se identifica con los clientes son esenciales para lograr una venta efectiva y lograr fidelizar clientes en el largo plazo. La competencia y el mercado cada vez son más exigentes, lo cual demanda, a las empresas y sus equipos comerciales, a estar a la vanguardia y buscar diferenciadores en sus procesos de ventas y satisfacción a clientes.

El *Curso de Venta Consultiva y PNL* fortalecerá las habilidades estratégicas enfocadas en la ejecución de la venta consultiva a fin de dotar de eficiencia en sus procesos y eficacia en sus resultados. Al finalizar el programa, los participantes adquirirán conocimientos necesarios para comprender la relación entre cerebro, su comportamiento y el entorno de la venta consultiva en el mercado actual.

**Objetivos:**

- Integrar el análisis y la ejecución de habilidades estratégicas a la ejecución de la venta consultiva a fin de dotar de eficiencia en sus procesos y eficacia en sus resultados.
- Comprender la estructura, la función y el entorno de la venta consultiva en el mercado actual.
- Identificar los componentes fundamentales, los procesos y las relaciones entre cerebro y comportamiento y definir cómo construir espacios favorables de ventas.
- Establecer oportunidades de mejoramiento en los patrones de comportamiento y en la gestión de la inteligencia emocional.
- Conocer la estructura básica de la tecnología denominada Programación Neurolingüística.
- Reconocer las herramientas de PNL más aplicables a los procesos comunicativos de la venta.

**Dirigido a:**

Gerentes de ventas o ejecutivos que buscan dirigir de manera efectiva equipos de ventas y quieren construir un motor de ventas de alto impacto. Empresarios que buscan construir un equipo de ventas y adquirir clientes. Líderes de negocio que buscan ser más elocuentes e influyentes. Profesionales de desarrollo de negocios que juegan un papel en ventas y en la administración de relaciones.

**Descripción del Programa:**

***Motivación para la Venta***

*Creemos riqueza profesional a través de la pasión por aprender, la auto-gestión y el crecimiento personal*

Escuela de Empresas USFQ / Diego de Robles S/N y Av. Interoceánica  
Cumbayá-Quito / Telf. 02 2971-707 / Celular 0998-343-218 / [escueladeempresas@usfq.edu.ec](mailto:escueladeempresas@usfq.edu.ec)  
[www.escueladeempresas.com.ec](http://www.escueladeempresas.com.ec)



Este módulo tiene como objetivo la comprensión de las principales teorías de la motivación y la manera en cómo el participante puede aplicar estos conceptos en su vida laboral. Adicionalmente busca desarrollar las destrezas para la venta y servicio mediante la satisfacción de las necesidades de los clientes.

### **Gestión de Ventas Consultivas**

Este curso aborda el análisis estratégico de la venta consultiva; a fin de potenciar sus resultados en base a la comprensión, ejecución y evaluación de los componentes de cada fase de un proceso de ventas (prospección, proceso consultivo, manejo de objeciones, servicio al cliente, compromiso y seguimiento).

### **Programación Neurolingüística para la Venta**

El módulo brinda la oportunidad de comprender, de manera clara, el proceso de construcción del modelo de la realidad y su consecuente estructuración del lenguaje; a fin de potenciar la comunicación verbal y no verbal de los participantes en sus ámbitos de negociación profesional y personal. La PNL exige que el mejoramiento propuesto se logre mediante la aplicación intensa de ejercicios individuales y talleres grupales alineados con la realidad de los participantes y enfocados con técnicas más efectivas (calibración y empatía, el meta-modelo, la inversa de meta-modelo, los empobrecedores de lenguaje, los meta programas, entre otros) para lograr los resultados en ventas.

### **Gestión del Cambio**

Durante este curso se analizarán las estrategias para la gestión y provocación del cambio en la organización, dando guías objetivas para que tomadores de decisión incidan en la gestión y desempeño organizacional. Se estudiará la teoría del manejo del cambio y se aterrizará en el análisis del proceso de cambio en los involucrados; para brindar lineamientos de eficiencia y efectividad organizacional para evaluar, diseñar e instaurar procesos de cambio.

### **Metodología:**

#### **Modalidad y duración**

El programa tiene una modalidad presencial, con una duración de 28 horas.

#### **Actividades**

Este programa se desarrolla en un ambiente de aprendizaje participativo e intensa colaboración (metodología 10/20/70).

Actividades Presenciales	Actividades Virtuales
Discusión individual y grupal sobre caso de estudio Harvard en venta consultiva.	Lectura individual (antes del arranque del programa) sobre caso de estudio Harvard en cierre de ventas disponible en la plataforma de educación virtual D2L.
Trabajos individuales de aplicación en su Empresa (plan de técnicas de PNL aplicada a la venta consultiva).	
Clínica (filmación individual) sobre proceso de comunicación con el cliente.	

### **Evaluaciones**

La evaluación de este programa consiste en la participación y asistencia a las sesiones presenciales (70%) y la elaboración y entrega de un plan de cierre de ventas (30%).

*Creamos riqueza profesional a través de la pasión por aprender, la auto-gestión y el crecimiento personal*

Escuela de Empresas USFQ / Diego de Robles S/N y Av. Interoceánica  
Cumbayá-Quito / Telf. 02 2971-707 / Celular 0998-343-218 / [escueladeempresas@usfq.edu.ec](mailto:escueladeempresas@usfq.edu.ec)  
[www.escueladeempresas.com.ec](http://www.escueladeempresas.com.ec)





El plan de cierre de ventas deberá ser desarrollado desde el inicio del programa y deberá reflejar la aplicación de los conocimientos y competencias adquiridas en el curso.

### **Material**

Todo el material de clases se encontrará disponible en la plataforma de educación virtual D2L. El material consiste en:

- Presentaciones de cada módulo.
- Lecturas de apoyo.
- Casos de estudio de Harvard Business Review (español o inglés).

Es responsabilidad de cada uno de los participantes revisar el material con la debida anticipación para asegurar un proceso de aprendizaje de éxito tanto en las sesiones virtuales como presenciales.

### **La Escuela de Empresas de la USFQ:**

La Escuela de Empresas USFQ es reconocida como número uno en la categoría de educación empresarial del Ecuador<sup>1</sup>. Todos los programas cuentan con el aval académico de la USFQ, reconocida dentro de la categoría A, la más alta del sistema universitario ecuatoriano<sup>2</sup>. Los resultados obtenidos en la cuarta edición del QS Latin American University Ranking<sup>3</sup> refuerzan el liderazgo de la USFQ como la universidad No. 1 del Ecuador y está dentro de las 100 mejores universidades de Latinoamérica, por el SIR Ibero-American Ranking del SCImago Research Group.

La Escuela de Empresas está acreditada internacionalmente por el International Association for Continuing Education and Training (IACET), la acreditadora de educación continua más importante de Estados Unidos con reconocimiento a nivel mundial; una acreditación bajo los estándares de la *American National Standards Institute* (ANSI) que a su vez representa a la *International Organization for Standardization* (ISO) para educación continua. Debido a ello, la acreditación IACET de este certificado te permite formalizar tus estudios de educación continua a través de la obtención de unidades de educación continua UECs (continuing education units CEU's) como medida de desempeño y desarrollo de carrera en el mundo laboral, válidas a nivel internacional.

### **Beneficios:**

- Elaboración de un plan de técnicas de *PNL* aplicada a la venta consultiva con enfoque en la realidad laboral.
- Aval académico de la Universidad San Francisco de Quito y acreditación de la International Association for Continuing Education and Training IACET. Obtención de unidades de educación continua (Continuing Education Units = CEU's) reconocidas internacionalmente.
- Soporte de profesores y conferencistas nacionales e internacionales, con cargos de alta jerarquía, con experiencia en consultoría en varias industrias, y expertos en implementar estrategias y técnicas innovadoras.
- Acceso a la plataforma de educación virtual *Brightspace by Desire2Learn* (D2L); herramienta virtual innovadora utilizada en las mejores universidades del mundo que promueve la interactividad, flexibilidad, acceso remoto, disponibilidad de contenido y comunicación efectiva.
- Participación en charlas de artes liberales que fomentan el pensamiento crítico, la creatividad, y la integración de distintas áreas; contribuyendo a un mejor desarrollo profesional.

<sup>1</sup> Ranking de Educación Ejecutiva. América Economía (Dic, 2014), 96, p. 48-49.

<sup>2</sup> Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior. [www.ceaaces.gob.ec](http://www.ceaaces.gob.ec)

<sup>3</sup> QS Top Universities. [www.topuniversities.com](http://www.topuniversities.com)



- Opción de acceder a una experiencia internacional de estudios con enfoque práctico, durante una semana en la Leadership Management School (LMS) o en la Madrid School of Marketing (MSMK) en Madrid – España.

### **Certificado:**

Una vez culminado el programa, se otorgará a cada participante un diploma: “Curso en Venta Consultiva y PNL”, con el aval académico de la Universidad San Francisco de Quito.

Para ello es requisito indispensable que los estudiantes cumplan con los requerimientos y porcentajes mínimos en asistencia, participación y evaluaciones en cada uno de los módulos (revisar lineamientos del programa).

Este programa equivale a un total de 2.9 *Unidades de Educación Continua (CEU’s)*<sup>4</sup>

### **Condiciones Generales:**

- **Lugar:** Universidad San Francisco de Quito (Diego de Robles s/n y Av. Interoceánica).
- **Fecha de inicio y horario:** de acuerdo a la necesidad específica de la empresa.
- **Duración:** 28 horas.

### **Contactos:**

Servicio al Cliente	Coordinación Académica	Desarrollo Digital y D2L
<b>Mary Cruz Dávalos</b> <a href="mailto:escueladeempresas@usfq.edu.ec">escueladeempresas@usfq.edu.ec</a> (02) 2971707	<b>María José Rivillas</b> <a href="mailto:mrivillas@usfq.edu.ec">mrivillas@usfq.edu.ec</a> Ext. 1041	<b>Daniel Yáñez</b> <a href="mailto:sistemasee@usfq.edu.ec">sistemasee@usfq.edu.ec</a> Ext. 1037



EscEmpresasUSFQ



@EscEmpresasUSFQ



Escuela de Empresas USFQ

*¡La Escuela de Empresas USFQ te da la más cordial bienvenida  
y desea éxitos en tu proceso de aprendizaje!*

<sup>4</sup> Continuing Education Units (CEU’s) según acreditación IACET.