



PROGRAMA
**Negociación
& Ventas
360°**

Clases
100% EN VIVO

MODALIDAD ONLINE

60 HORAS

¡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

VALOR DEL PROGRAMA

APROVECHA AHORA: \$377

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

DOCENTES

ÁLVARO CALDERÓN GUERRERO



- Latam Manager en PDN | Social Selling y Sales Navigator, liderando la implementación de estrategias de Social Selling en LinkedIn para equipos comerciales y de marketing en América Latina.
- Profesor en Escuela de Negocios desde 2002, con más de 20 años de experiencia impartiendo cátedras en LinkedIn para Negocios, Negociación, Networking, Proyectos Empresariales, Economía, Liderazgo y Estadística Aplicada.
- Director en Educâtum Grupo Consultor, especializado en consultoría empresarial en áreas como finanzas, marketing, gestión de proyectos y liderazgo.
- Referente en LinkedIn para negocios y gestión de centros educativos, con amplia experiencia en formación, capacitación y selección de personal.
- Reconocido como Top Executive Management Voice, por su influencia y liderazgo estratégico en entornos corporativos y académicos.

DAVID PAREDES GORTAIRE



- Fundador y CEO de Taxo, plataforma digital de automatización tributaria para contadores, orientada a eliminar procesos manuales mediante inteligencia artificial.
- Ex Director Ejecutivo de KrugerLabs, liderando iniciativas de aceleración de startups, venture capital y capital semilla.
- Co-Fundador y Gerente Nacional de oOH! Ecuador, encargado del desarrollo y posicionamiento de marca a nivel nacional.
- Docente universitario en la Universidad de Los Hemisferios, donde impartió cátedras en emprendimiento e innovación.
- Ingeniero Comercial con énfasis en Marketing y Finanzas (Universidad de Los Hemisferios).
- MBA en Estrategia por el Tecnológico de Monterrey, con participación adicional en un programa de innovación en Harvard University.

DOCENTES

ÁLVARO CALDERÓN GUERRERO



- Ingeniero Mecánico por la ESPOL, con Maestría en Mejora de Procesos.
- Experiencia en la industria de bebidas y alimentos, ocupando cargos como Coordinador de Producción en Tesali CBC y Supervisor de Producción en Naturísimo.
- Destacado por su liderazgo operativo, gestión de personal y control de indicadores de desempeño.

PATRICIO BRAVO



- Doctor y Socio Fundador de la Asociación Bitcoin Chile (ACHICRIP).
- Miembro activo del Comité de Ética y de la Comisión de Legales de ACHICRIP.
- Referente en temas legales sobre criptomonedas en Chile desde 2012.
- Promotor de las criptotecnologías como evolución del dinero y motor de economías colaborativas.

ALEJANDRO RODRÍGUEZ GÓMEZ



- Profesor Titular del Departamento de Ingeniería Eléctrica en la Universidad de Málaga.
- Ingeniero Eléctrico e Ingeniero en Gestión Industrial; Máster en Ingeniería del Software e Inteligencia Artificial; Doctor en Ingeniería de Sistemas de Producción.
- Amplia trayectoria docente en áreas como Circuitos, Electromagnetismo y Proyectos Eléctricos.
- Investigador en calidad de la energía, campos electromagnéticos y mercado eléctrico.
- Experiencia en gestión académica: fue Vicedecano Académico (2000–2010) y Decano de la Escuela de Ingenierías Industriales desde 2010.

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