

CERTIFICADO

Otorgado a:

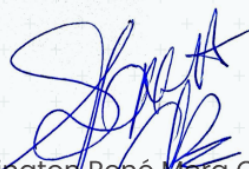
RUIZ MASIAS GERMAN DAVID



Por su asistencia y aprobación en el curso **“HEY TALENTOS: FORTALECE TU PERFIL EN VENTAS”**,
con una duración de 100 horas, desarrollado del 7 de julio al 8 de agosto de 2025.

A través del **Vicerrectorado de Vinculación, las Gestiones de Educación Continua y Seguimiento a Graduados, en colaboración con la empresa HEY Ecuador**, expiden el presente certificado en la ciudad de Milagro, a los quince días del mes de agosto de 2025.


Ing. Mayra D. Armas Regnault, Ph.D.
VICERRECTORA DE VINCULACIÓN


Ing. Harlington René Mora Gavilanez
GERENTE GENERAL DE HEY ECUADOR



OBJETIVO DEL PROGRAMA

Potenciar el perfil profesional de los participantes en el área de ventas, mediante el fortalecimiento de habilidades blandas, la adquisición de técnicas comerciales efectivas y la participación en una clínica de ventas que promueva la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos.

DURACIÓN

100 horas académicas

MODALIDAD

Presencial/virtual

CONTENIDO:

Módulo 1: Merchandising y Técnicas de Ventas

Unidad 1: Fundamentos del merchandising y su impacto en las ventas

- Elementos básicos del Merchandising.
- ¿Qué debo tener en cuenta antes de seleccionar el surtido?
- Técnicas para provocar la compra por impulso gracias al visual merchandising.

Unidad 2: Técnicas de venta eficaces en el punto de venta

- ¿Qué son las técnicas de ventas?
- ¿Cuáles son las técnicas de ventas más conocidas?
- El proceso de venta.

Unidad 3: Diseño y distribución de espacios comerciales para optimizar las ventas

- La distribución de la superficie de ventas.
- El mobiliario.
- La presentación y distribución del producto.

Unidad 4: Estrategias de marketing visual y promociones en el merchandising

- Realce de productos.
- Promoción.
- Publicidad.



CONTENIDO:

Módulo 2: Habilidades Blandas

Unidad 1: Introducción a las habilidades blandas para potenciar el talento y triunfar el desempeño personal y profesional

- Definición y características de habilidades blandas. Diferencia con habilidades técnicas (duras).
- Inteligencia emocional. Componentes según Daniel Goleman. Autoconciencia, autorregulación, motivación, empatía y habilidades sociales.
- Comunicación efectiva y asertiva, trabajo en equipo, liderazgo personal y Motivación.

Unidad 2: Desempeño personal y profesional con habilidades blandas en contextos cambiantes, especialmente en contextos comerciales

- Práctica con ejercicios para demostrar autoconciencia, autorregulación, motivación, empatía y habilidades sociales.
- Práctica con ejercicios de comunicación efectiva y asertiva, trabajo en equipo.
- Resolución de estudios de casos sobre liderazgo personal y motivación.

Módulo 3: Talento comercial–Clínica de ventas

Unidad 1: Psicología Del Consumidor y Neuro ventas

- Cómo piensan y compran los distintos tipos de clientes.
- Activadores psicológicos de compra
- Técnicas de escucha activa durante la llamada o visita comercial.
- El viaje del cliente (Customer Journey).
- Principios básicos del neuro marketing.
- Identificación de emociones clave en la decisión de compra.

Unidad 2: Técnicas de ventas, manejo de objeciones y cierre comercial

- Estructura ideal de una llamada de ventas: apertura, exploración, propuesta y cierre.
- Identificación efectiva de necesidades del cliente (tipo SPIN Selling sencillo).
- Técnicas de persuasión ética.
- Técnicas de negociación (win-win, anclaje, concesión).
- Cómo preparar una oferta de valor convincente.
- Cómo manejar objeciones y convertirlas en oportunidades.
- Estrategias de cierre de ventas.
- Storytelling comercial.



CONTENIDO:

Unidad 3: Uso de redes sociales –nivel introductorio

- ¿Cómo las redes sociales pueden ayudar a un vendedor?
- Construcción de marca personal de un vendedor en la era digital.
- Uso de redes para prospectar y dar seguimiento básico a clientes.
- Buenas prácticas para WhatsApp Business, Facebook e Instagram.
- Técnicas para ofrecer respuestas rápidas y generar confianza.