



**DISEÑO PEDAGÓGICO / CURRICULAR**  
**DIVISIÓN EDUCACIÓN CONTINUA**  
**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL**

**Identificación del Curso.**

Nombre del curso	Nombre del instructor	ÁREA	DURACIÓN	MODALIDAD	HORARIO
Técnicas para incrementar y medir las Ventas	Mba. José Vicente Utreras	Empresarial	20 horas	Online	Miércoles 01, Jueves 02, Viernes 03, Miércoles 08, Jueves 09 de diciembre (6pm a 10pm).

**Fechas**

Fecha de Inicio	Fecha de Finalización
Miércoles, 01 de diciembre de 2021	Jueves, 09 de diciembre de 2021

**Descripción del curso**

Conocer la tendencia de técnicas de ventas vigentes en el mercado y aplicarlas en el giro de negocio para aportar valor a la gestión estratégica de la empresa.

**Requisitos mínimos de entrada al Curso.**

Conocimientos de Ventas, Marketing y Servicio al cliente

**Dirigido a:**

Gerentes, Directores, Jefes, Coordinadores comerciales, Emprendedores y público en general que esté interesado en adquirir conocimientos de las tendencias actuales de técnicas de ventas efectivas

**Objetivo/s del Curso.**

- Conocer las diferentes técnicas de ventas vigentes en el mercado.
- Adquirir las competencias necesarias para poder incluir este tipo de técnicas dentro de la gestión comercial.
- Conocer la importancia del proceso de la venta y sus técnicas de negociación
- Realizar talleres y ejercicios prácticos

**Contenidos del Curso.***Temas Principales (Unidades)*

¿Que son Técnicas de ventas?
Técnicas de ventas según su naturaleza
Proceso comercial
Negociación comercial

*Temas secundarios o sub temas (por Unidad)*

¿Qué son las técnicas de venta?, ¿Cuáles son las mejores técnicas de ventas? Y Otras técnicas de ventas
Técnicas de ventas presenciales, telefónicas y digitales
Fases, prospección, acercamiento y mensaje de ventas además del servicio post venta
Definición, estilos, características y estrategias de negociación

*Temas Transversales (en caso de existir).*

N/A

**Estrategias de enseñanza - aprendizaje**

Constructivismo y casos prácticos

**Mecanismos de evaluación.**

Evaluación diagnóstica		Evaluación final	
Técnica	Instrumento	Técnica	Instrumento
Evaluación de conocimientos	Test de diagnóstico	Evaluación de conocimientos	Evaluación final

En caso de requerir más espacios, insertar filas.

**Entorno de Aprendizaje** (Equipos, maquinarias, herramientas, materiales, materiales didácticos y de consumo para el desarrollo de la oferta de capacitación).

Instalaciones o Recursos	Fase teórica	Fase práctica
Plataforma Zoom	¿Que son Técnicas de ventas?, Técnicas de ventas según su naturaleza, Proceso comercial, Negociación comercial.	¿Que son Técnicas de ventas?, Técnicas de ventas según su naturaleza, Proceso comercial, Negociación comercial
PPT, Excel, herramientas gratuitas de medición digital	¿Que son Técnicas de ventas?, Técnicas de ventas según su naturaleza, Proceso comercial, Negociación comercial.	¿Que son Técnicas de ventas?, Técnicas de ventas según su naturaleza, Proceso comercial, Negociación comercial

**Brief (Resumen) de la trayectoria profesional y académica del instructor.**

**Profesor: José Vicente Utreras**

Ingeniero en Marketing de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, además de ser MBA de la Universidad Santa María de Chile y tener un diplomado de Big Data para la toma de decisiones en la Universidad Pontificia Católica de Chile. En los cinco últimos años he obtenido certificaciones internacionales en Marketing Digital (Incae), Medios de Comunicación (INMA) y Creatividad e Innovación en Disney Institute.

Tengo más de 20 años de experiencia en áreas comerciales: Marketing Estratégico, Publicidad, Negocios, Ventas, Servicio al Cliente y Digital, entre mis logros están la unificación de imagen corporativa en Ecuavisa, cambio de estrategias publicitarias y de comunicación de los Ricentros Shopping de Corporación El Rosado, Comercialización y Mercadeo de la revista New Model Magazine, fui parte del equipo que participó en la unificación y fusión de Medios Públicos, además de introducir en el mercado la parte comercial de las plataformas digitales de OMU Network, pertenecientes a Vito Muñoz, desarrollo de un ecommerce a nivel local y una app de juegos en línea en el exterior.

Desde abril del 2019 me desempeño como Gerente de Marketing de Parque de la Paz, donde manejo la estrategia del negocio desde acciones de BI, Creación, desarrollo y lanzamientos de productos / servicios, Marketing Digital e Inbound, Atención y servicio al cliente además de planes de medios y comunicación.

Carga horaria:	Horas prácticas	
	Horas teóricas	
Bibliografía:	Bibliografía Básica:	Johnston, M., Mashall, G. (2009). Administración de Ventas. USA: McGraw-Hill/Irwin. ISBN: 978-970-10-7282-0. <a href="https://utecno.files.wordpress.com/2013/06/administracion3b3n-de-ventas.pdf">https://utecno.files.wordpress.com/2013/06/administracion3b3n-de-ventas.pdf</a> Dixon, M., Adamson, B. (2012). El vendedor desafiante / The Challenger Sale: Las características necesarias para vender siempre. España: Spanish Publ Lic. ISBN 978-849-24-5290-3. <a href="https://kupdf.net/download/el-vendedor-desafiante-pdfpdf_5a921d2e2b6f5891b4bde99_pdf">https://kupdf.net/download/el-vendedor-desafiante-pdfpdf_5a921d2e2b6f5891b4bde99_pdf</a>
	Bibliografía Complementaria:	Miller, A. (2003). 365 trucos para vender más: Aumentar las ventas cada día del año. España: Grupo Planeta (GBS). ISBN 978-848-08-8770-0. Navarro, M. (2012). Técnicas de Venta. México: Red Tercer Milenio S.C. ISBN 978-607-73-3031-8. <a href="http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Tecnicas_de_venta.pdf">http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Tecnicas_de_venta.pdf</a> Dey, A. (2015). Biblia del Vendedor: Técnicas efectivas para el vendedor competitivo. España: Giron Spanish Distributors. ISBN 978-099-15-4423-3. <a href="https://www.academia.edu/35251566/ALEX_DEY_LA_BIBLIA_DEL_VENDEADOR">https://www.academia.edu/35251566/ALEX_DEY_LA_BIBLIA_DEL_VENDEADOR</a> Gómez-Calcerrada, M., Noguera, V., Ruiz, M., Solano, E. Venta técnica. (2015). McGraw Hill. ISBN 978-844-81-9676-9. <a href="https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448196767.pdf">https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448196767.pdf</a>

-----  
firma del responsable del Diseño Curricular

Nombre y Apellido: UTRERAS JOSÉ VICENTE  
Cédula No.: 0918795196