



TALENTUM

CENACE  
Unidad de Educación Continua  
UPSA



GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO ONLINE:  
ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS PARA UNA  
**NEGOCIACIÓN**  
**COMERCIAL**

**PROGRAMA DE VENTAS CON GRANDES RESULTADOS**  
Logrando que los clientes nos compren y nos recomienden

### INFORMACIÓN

**Fechas:** Del 15 al 24 de febrero de 2022

**Sesiones:** Martes y jueves.

**Horarios:** 19:00 a 21:00 hrs.

**Contacto:** Ronie Krukliis

Telf. 3464000 int. 218

Cel. 62100810 email: cenace@upsa.edu.bo

### TALLER ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS PARA UNA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

#### OBJETIVOS DEL MÓDULO

El Taller “Estrategias y Técnicas para una Negociación Comercial” ha sido diseñado, con el objetivo de que los participantes aprendan a dominar el arte de la negociación y a aplicarlo en su entorno profesional. Mediante la combinación de sesiones teóricas y ejercicios prácticos, el programa ofrece a los participantes los conocimientos y las herramientas necesarios para ejercitar y desarrollar sus habilidades de negociación comercial.

#### A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDO

Todas aquellas personas interesadas en profundizar en la dinámica del proceso de negociación comercial con el fin de potenciar sus habilidades y ponerlas en práctica en situaciones colaborativas y competitivas.

#### CARGA HORARIA

12 horas reloj, 4 sesiones on-line de 2 horas y 4 horas de trabajo individual.


**GESTIÓN EMPRESARIAL**

**CURSO ONLINE:**  
 ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS PARA UNA  
**NEGOCIACIÓN**  
**COMERCIAL**

### **METODOLOGÍA**

El desarrollo de competencias se llevará adelante a través de módulos de capacitación con metodologías 100% prácticas. Cada módulo se realizará mensualmente según el siguiente esquema:

#### **Actividades previas al taller**

Envío de material de estudio por correo electrónico, incluyendo lecturas y actividades que serán empleadas en las sesiones en línea.

#### **Sesiones online en vivo**

Enseñanzas 100% prácticas y adaptadas a la realidad actual.

#### **Actividades posteriores a las Sesiones online**

Evaluaciones. Lecturas de apoyo. Trabajos prácticos individuales y en equipo. Análisis de casos. Auto-diagnósticos. Revisión de trabajos prácticos y respuesta a consultas por parte del instructor.

### **CERTIFICACIÓN**

Se entregará un certificado de asistencia avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra – UPSA. Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia y presentación de los trabajos del 80%.

### **CONTENIDO**

- Autodiagnóstico, conocer nuestro tipo de negociador para detectar debilidades y fortalezas que poseemos.
- Detecta qué tipo de negociador es tu contraparte y usa la estrategia adecuada.
- Creatividad en la negociación. Búsqueda de alternativas



GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO ONLINE:  
ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS PARA UNA  
**NEGOCIACIÓN**  
**COMERCIAL**

- Lenguaje verbal y no verbal en la negociación. Cada palabra cuenta; cada gesto también.
- Negociaciones de alto contenido emocional
- Tensión Colaborativa-Competitiva. Como gestionar los roles que debemos jugar a lo largo del proceso.
- Negociación en parejas y negociación en equipos
- Feedback como herramienta de mejora.
- Guía de preparación para negociar: el secreto del éxito. Hoja de ruta para preparar y llevar a cabo una negociación ganadora.

### INSTRUCTOR

Lic. Pablo Andrés Hurtado