

CURSO PRESENCIAL:

**ESTRATEGIAS Y
TÉCNICAS PARA UNA
NEGOCIACIÓN
COMERCIAL**



GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Fechas: Del 15 al 17 de octubre de 2024.

Sesiones: Martes, miércoles y jueves.

Horarios: 19:00 – 22:00.

Modalidad: Presencial.

Inversión: 750.

Contacto: Ronie Kruklis

Telf. 3464000 (int. 218)

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

OBJETIVO

El presente curso cuenta con el objetivo de que los participantes aprendan a dominar el arte de la negociación y 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 necesarias para ejercitar y desarrollar sus habilidades de negociación comercial.

PÚBLICO OBJETIVO

Todas aquellas personas que desean 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

Nueve (9) horas reloj de actividades presenciales y una (1) hora de trabajo individual.

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%.

CURSO PRESENCIAL:

**ESTRATEGIAS Y
TÉCNICAS PARA UNA
NEGOCIACIÓN
COMERCIAL**



GESTIÓN EMPRESARIAL

CONTENIDO

- Tips para tratar con negociadores difíciles.
- Cómo funciona el cerebro comprador desde la neurociencia y cómo aprovecharlo.
- El rapport: cuando se da y cómo crearlo para generar confianza en los clientes.
- ¿Qué preguntas debemos hacer a los clientes para entender su necesidad?
- Posibilidades de aumentar ventas: tasa de cierre, captación de cuentas, venta incremental y venta cruzada.
- Las objeciones en ventas entendidas como una oportunidad. Técnica de “o” objeciones.
- Principios de persuasión en ventas: reciprocidad, simpatía, escasez, credibilidad, comparación y contraste, validación social y coherencia.
- Preguntas y lenguaje verbal y no verbal enfocado al cierre y técnicas de cierre efectivas.
- 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.
- Lenguaje verbal y no verbal en la negociación. Cada palabra cuenta, cada gesto también
- Inteligencia emocional para vender y negociar.
- Tensión Colaborativa-Competitiva. Cómo gestionar los roles que debemos jugar a lo largo del proceso.
- Negociación en parejas y negociación en equipos.
- Guía de preparación para negociar: el secreto del éxito Hoja de ruta para preparar y llevar a cabo una negociación ganadora.