

GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO PRESENCIAL:

ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS PARA UNA
NEGOCIACIÓN
COMERCIAL

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

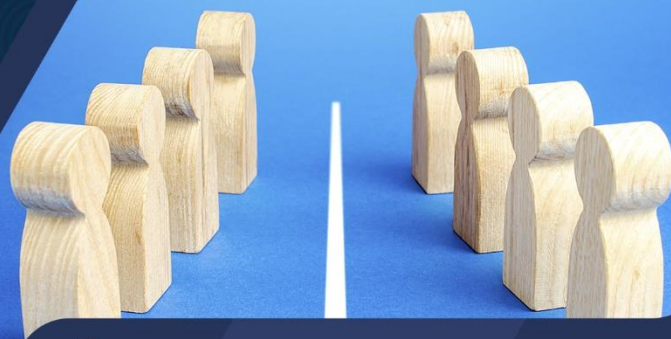
Se entregará un certificado de asistencia avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra - UPSA. Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia y presentación de los trabajos del 80%.

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.

CURSO PRESENCIAL:

**ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS PARA UNA
NEGOCIACIÓN
COMERCIAL**



GESTIÓN EMPRESARIAL

- 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.

INSTRUCTOR

Lic. Pablo A. Hurtado

Licenciado en Comunicación para el Desarrollo, Máster en Administración de Empresas con una especialidad en Ventas y Marketing de la Universidad Austral de Argentina, es COACH certificado bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) - Inglaterra. Certificado en la metodología BELBIN® TEAM ROLES - Inglaterra.

Con más de 20 años en ventas, ha gerenciado importantes marcas como Nissan y Audi a nivel nacional donde estaba a cargo de las estrategias anuales de ventas Nacionales y Regionales, por segmento y producto, planes con indicadores financieros, presupuestos, plan de marketing, inversiones, infraestructura y recursos humanos. Negociación con proveedores y dealers, selección e inducción de personal, análisis de mercado para toma de decisiones y gestión de contact center.

Como formación complementaria, ha participado del Programa de Liderazgo para la Competitividad Global, FUNBOLIDER en la Universidad de Georgetown, Programa para Lograr el Éxito en Gerencia de Ventas del INCAE y Especialización en Ventas Personalizadas del Audi Training Program.

Conferencista, formador en ventas y gerencia de ventas, se desempeña de manera paralela como docente de Posgrado en la universidad UPSA y NUR, dictando las materias “Sales Management”, “Coaching Comercial” y “Marketing Estratégico”. Ha trabajado con clientes como: ALICORP, COTAS AUTOSTAR, DISMAC, BANCO FASSIL, CENACE - UPSA, GENERAL AUTOMOTORS, MINOIL, CAINCO, RAINBOW BOLIVIA, PUNTOMAQ, AUTOSTAR, BANCO BISA entre otros.