

Técnicas de Negociación Comercial

Resumen

Modalidad de Enseñanza:

Presencial

Horas disponibles:

8 Hrs.

Código Sence:

1238091329

Objetivos Generales:

Aplicar técnicas de ventas a través de la negociación, persuasión y fidelización.

Descripción

Curso orientado a fortalecer habilidades de negociación para lograr acuerdos efectivos y sostenibles, cuidando tanto el resultado como la relación con la contraparte. A través de una secuencia práctica de cuatro módulos, los participantes desarrollan competencias para preparar negociaciones, seleccionar estrategias distributivas e integrativas, gestionar emociones durante la conversación, abordar conflictos mediante mediación y resolución de disputas, y aplicar técnicas de cierre y evaluación del proceso para mejorar resultados futuros.

Contenidos

**Módulo 1: Fundamentos de la Venta**

- El proceso de venta
- Identificación de necesidades del cliente
- Técnicas de prospección y captación de clientes

**Objetivos módulo 1**

Identificar las fases del proceso de venta considerando las necesidades del cliente.

**Módulo 2: Técnicas de Negociación Comercial**

- Estrategias de negociación
- Manejo de objeciones
- Cierre de ventas efectivo

**Objetivos módulo 2**

Aplicar técnicas de negociación efectivas para lograr acuerdos comerciales favorables.

**Módulo 3: Psicología del Cliente y Técnicas de Persuasión**

- Psicología del consumidor
- Estrategias de persuasión y fidelización
- El lenguaje corporal en las ventas

**Objetivos módulo 3**

Reconocer los aspectos psicológicos a través del comportamiento del cliente durante un proceso de venta.

**Módulo 4: Gestión y Seguimiento Post-Venta**

- Estrategias de seguimiento post-venta
- Fidelización del cliente
- Medición de la satisfacción del cliente

**Objetivos módulo 4**

Aplicar estrategias de fidelización en procesos de seguimientos en la post-venta.