



CURSO

NEGOCIANDO EN LA NUEVA REALIDAD





¿Qué incluye?



Modalidad
B - Learning



Duración
16 horas (sesiones de 2 y 4 horas)



Enfoque
Práctico



Videoconferencias en vivo



Asesoría
Apoyo en el campus virtual



Diploma digital



¿Qué aprenderás en el curso **Negociando en la Nueva Realidad?**

- Establecer objetivos al momento de negociar.
- Identificar los estilos de negociación.
- Cómo negociar en situaciones difíciles.
- Identificará la diferencia entre negociar y vender.
- Conocerá cuál es su estilo de negociación de acuerdo a la PNL.
- Identificar el estilo de negociación de la persona con quien esté tratando.

¿A quién está dirigido el programa?

- El seminario está dirigido a profesionales que tienen responsabilidad de desarrollar una gestión eficiente en sus organizaciones, entre ellos tenemos: Profesionales del área comercial y afines, Administradores, Gerentes de áreas, Gerentes Operativos, Directores corporativos, Asesores de Negocios, Gerentes generales, empresarios y personal que tiene funciones supervisoras de diferentes áreas y administran recursos humanos, Personal que maneja en su gestión atención directa a clientes o proveedores.

¿Cómo funciona la modalidad **B - Learning?**

- Encuentros presenciales por medio de **videoconferencias en vivo**.
- Realización de **actividades de práctica** durante los encuentros presenciales donde se recibe **retroalimentación**.
- **Asesoría profesional** para reforzar temas o resolver dudas por medio de foro en **Aula Virtual**.



Contenido

✘ **¿Qué es negociar?**

- El enfoque de las 7 fases:
 - 1. Preparación: definir los objetivos y estrategias a seguir
 - 2. Argumentación, la diferencia entre vender y negociar
 - 3. Señales, aprender a identificar las señales cuando una negociación va bien o se está perdiendo
 - 4. Propuestas: presentación de propuestas
 - 5. Reformulación: flexibilidad
 - 6. Intercambio: de propuestas
 - 7. Cierre

✘ **Roles de la negociación**

✘ **Percepción y negociación**

- Percepción
- Relación de la percepción con la negociación
- Mi percepción de los demás
- Cómo me perciben los demás
- Mi percepción de mi mismo (autopercepción o autoimagen)

✘ **El negociador asertivo**

- El negociador asertivo
- El negociador socialmente habilidoso
- ¿Cómo funciona la asertividad?
- La negociación sin palabras
- Flujo de la asertividad

✘ **Recursos de Programación Neurolingüística para el negociador**

- Conceptos centrales de la PNL
- Algunas herramientas para el negociador
- Modalidades perceptivas
- Acoplamiento
- Anclaje



Facilitador



Johnny Franciscus Gallegos Vides

Lic. en Administración de Empresas

28 años de experiencia a nivel centroamericano, en el rubro farmacéutico, visita médica, manejo de fuerza de ventas, distribuidores, al mismo tiempo 5 años de experiencia en manejo de productos de consumo masivo, manejo de KAM, impulsadoras, supervisores de venta, 5 años en gerencia de productos y categorías, conocimiento de administración de categorías, y mercadeo.

5 años como gerente general en retail, manejo de más de 20 puntos de ventas. 10 años en la formación en ventas a diferentes rubros, desde restaurantes, visita médica, como distribuidoras de licores y productos de consumo masivo.

Inversión económica por participante

\$ 0.00*

*con el apoyo de INSAFORP

Monto incluye:

- × Acceso a videoconferencias.
- × Apoyo en Campus Virtual
- × Diploma de participación

Pasos de inscripción

- × Reservar cupo (máximo 7 personas por empresa)
- × Cotizar al ISSS y contar con al menos 3 empleados en planilla.
- × Completar solicitud en PDF Editable con firma y sello y anexar planilla de ISSS y comprobante de pago.
- × Enviar la solicitud con al menos 6 días antes de la fecha de inicio del curso.



Cel. 7172 - 5059
7180 - 9799



Centro Comercial
La Joya, Local 17
La Libertad, El Salvador



info@clientesencantados.com



www.clientesencantados.com

