

AGENDA

2025

WORKSHOP

Técnicas Avanzadas: Negociación y Persuasión en Ventas

La capacidad de negociar con éxito y persuadir con impacto marca la diferencia entre cerrar un trato y perder una oportunidad.

Este curso intensivo de 24 horas está diseñado para dotar a los profesionales de ventas de herramientas avanzadas en negociación y persuasión, permitiéndoles manejar objeciones, influir en la toma de decisiones y generar acuerdos beneficiosos para ambas partes.

A través de metodologías prácticas y casos reales, los participantes desarrollarán habilidades clave para convertir cada interacción en una oportunidad de éxito.

Detalles:

Duración: 24 horas

Modalidad: Presencial

Certificación: Aval TES Universitario

Inversión: \$ 320,00

Objetivo general:

Desarrollar habilidades avanzadas en negociación y persuasión, permitiendo a los participantes optimizar su desempeño comercial, gestionar objeciones de manera efectiva y cerrar ventas estratégicamente mediante técnicas comprobadas.

Objetivos específicos:

- Identificar y aplicar las principales estrategias de negociación utilizadas en entornos comerciales B2B y B2C.
- Desarrollar habilidades de persuasión basadas en principios psicológicos y técnicas avanzadas de influencia.
- Aprender a manejar objeciones y convertirlas en oportunidades de cierre.
- Implementar tácticas de negociación basadas en el modelo Harvard y en estrategias de ventas consultivas.
- Mejorar la comunicación efectiva y la inteligencia emocional en procesos de negociación.
- Aplicar metodologías de cierre de ventas adaptadas a distintos tipos de clientes y escenarios comerciales.

Al finalizar el curso, el participante será capaz de:

- Desarrollar estrategias de negociación efectivas en ventas complejas.
- Aplicar técnicas de persuasión basadas en neuroventas y psicología del consumidor.
- Manejar objeciones con confianza y convertirlas en ventajas competitivas.
- Implementar modelos de negociación estructurados como Harvard y SPIN Selling.
- Mejorar su comunicación e inteligencia emocional para influir en la toma de decisiones.
- Aumentar su efectividad en cierres de ventas mediante estrategias avanzadas.

Estructura del Programa:

Módulo 1: Fundamentos de la Negociación Avanzada (4 horas)

- Conceptos clave y principios de negociación.
- Tipos de negociación: distributiva vs. integrativa.
- Identificación de intereses y posiciones en una negociación.

Módulo 2: Psicología de la Persuasión y Neuroventas (4 horas)

- Principios de influencia de Robert Cialdini.
- Neuroventas: cómo funciona el cerebro del comprador.
- Uso del storytelling y gatillos mentales en ventas.

Módulo 3: Manejo de Objeciones y Resolución de Conflictos (4 horas)

- Tipología de objeciones y estrategias para superarlas.
- Técnicas para reducir la resistencia del cliente.
- Cómo transformar conflictos en oportunidades de cierre.

Módulo 4: Estrategias de Negociación Efectivas (4 horas)

- Modelo de negociación de Harvard: BATNA, ZOPA, anclaje.
- SPIN Selling: cómo hacer preguntas para persuadir.
- Estrategias de concesión y contraofertas inteligentes.

Módulo 5: Comunicación y Lenguaje Corporal en la Negociación (4 horas)

- Técnicas de comunicación asertiva y escucha activa.
- El impacto del lenguaje no verbal en las negociaciones.
- Cómo interpretar señales del cliente y ajustar la estrategia.

Módulo 6: Técnicas Avanzadas de Cierre de Ventas (4 horas)

- Tipos de cierre de ventas y cuándo utilizarlos.
- La regla de los tres síes y técnicas de cierre progresivo.
- Negociación final y postventa estratégica.



Capacites ES

Entrenando a
Grandes Ejecutivos

Información e Inscripciones

 **098 976 3489**

- Edificio Las Cámaras, Torre B Mezanine -
Av. Fco. de Orellana y Miguel H. Alcívar
- Juan Tanca Marengo Km. 2,5 y Av. Las Aguas
info@capacites.edu.ec
Telf.: 380 4810 ext. 206 - 207 - 208

Con el aval de:



 Tecnológico
Universitario
 **Espíritu Santo**