

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

FORMACIÓN EJECUTIVA

Confiere el presente

Certificado a:

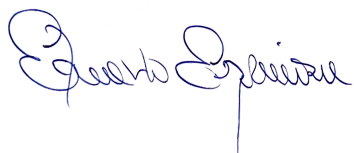
BARRIONUEVO ALVAREZ ANA BELEN

Por su capacitación en el:

SEMINARIO TALLER PRÁCTICO DE NEGOCIACIÓN, JUEGOS DE ROLES PARA LÍDERES Y PERSONAL DE VENTAS.

Con una duración de 16 horas

Fecha inicio: 2023-10-28 Fecha fin: 2023-10-29



PHD. EDUARDO JAVIER ESPINOZA SOLIS
DIRECTOR DE POSGRADO - UEP2446



PHD. EDWUIN JESUS CARRASQUERO RODRIGUEZ
VICERRECTOR DE INVESTIGACION Y POSGRADO



MGTR. STEFANIA VANESSA VELASCO NEIRA
SECRETARIA GENERAL



Link de insignia

Objetivo del programa

Dotar a los participantes de herramientas teóricas y prácticas en el ámbito de la negociación, fortaleciendo sus habilidades para establecer acuerdos beneficiosos, comprender la psicología detrás de cada interacción y aplicar técnicas modernas de negociación.

Duración

16 horas académicas

Modalidad

Presencial

CONTENIDO:

- Fundamentos y Técnicas de Negociación
- Definición y relevancia de la negociación en el ámbito gerencial
- Conceptos Básicos de Negociación
- Diferencias entre negociación tradicional y moderna (técnicas de Voss y Camp)
- Principales errores en negociación
- Psicología detrás de la negociación
- Empatía Táctica en Negociación
- Mirroring y Labeling: Práctica y simulación abierta
- Preparación para la Negociación
- Establecer metas y límites previos a la negociación
- Identificación y análisis del cliente: Buyer persona, miedos, deseos y estilo de vida.
- Simulación "Negocio Moda" y retroalimentación
- Creación de una Visión en la Negociación
- Aplicación y Práctica de Negociación
- Seguridad Emocional en la Negociación
- Comunicación en la Negociación
- Uso de diferentes tonos de voz: pregunta, seguridad y agresivo.
- Indagación Efectiva
- Identificación de información clave para la oferta
- Manejo de Objeciones y Cierre de Venta