

UNIVERSIDAD
BERNARDO
O'HIGGINS®

Subdirección de Educación
Continua y Capacitación
Dirección de Desarrollo



Curso Técnicas para una Negociación Efectiva

Fundamentación Técnica

En el contexto actual, donde los potenciales clientes son cada vez más exigentes y la competencia es cada vez mayor, es fundamental el poder entender las necesidades de nuestros clientes, como también el desarrollo de estrategias y técnicas de negociación. Es por esto que este curso busca desarrollar habilidades necesarias para manejar la venta como un proceso consultivo, convirtiéndose en un asesor, más que un simple vendedor, siendo capaz de aplicar técnicas de persuasión y ventas para la búsqueda de soluciones integrales acordes a necesidades implícitas del cliente.

Objetivo General

Capacitar a los participantes en la comprensión y aplicación de los componentes del proceso de venta consultivo, la identificación de las necesidades implícitas del cliente, y el conocimiento de su estilo para abordarlo efectivamente. Además, se busca fortalecer las habilidades del vendedor como asesor, optimizando cada etapa de la interacción de venta, y practicar y aplicar técnicas de persuasión y ventas, mejorando la comunicación de ideas, la resolución de conflictos y el manejo de objeciones para demostrar la calidad, valor y utilidad de un producto o servicio.

Objetivos Específicos

- Entender la importancia de la negociación para buscar un resultado deseado.
- Conocer el proceso de negociación y sus etapas.
- Conocer los diferentes estilos de negociación y comprender cuando utilizarlos.
- Conocer las principales características del rol del vendedor como asesor.
- Comprender el papel que juega el vendedor en la interacción con cliente.
- Generar interacción y habilidad para influir en las decisiones de las personas.
- Identificar el tipo de cliente con el cual se interactúa.
- Comprender y conocer las etapas del proceso comercial.
- Aplicar técnicas específicas para cada etapa del proceso comercial.
- Detectar necesidades implícitas del cliente.

Desarrollo de la Actividad

21 horas cronológicas, en modalidad E-Learning (Asincrónico).

Plan de Estudio		Duración
I	Conflicto y Negociación	7 horas
II	Estilo del cliente y persuasión	7 horas
III	Venta consultiva y estrategias negociadoras	7 horas

Dirigido

Personas vinculadas al área comercial que su día a día involucre ventas y/o negociaciones complejas que deseen potenciar sus habilidades de venta, adquiriendo técnicas y herramientas necesarias para aumentar su eficiencia.

Metodología de Estudio



Clases E-Learning asincrónico



Análisis y Discusión de Textos



Estudios de casos



Foro y Zoom a través de la plataforma

Requisitos de Aprobación

Para aprobar el curso, el alumno debe cumplir con lo siguiente:

- Aprobar cada módulo con nota mínima 4.0
- Contar con un mínimo de asistencia del 75%
- Ponderación notas 70% + 30% Examen Final

Contenido

MÓDULO I: CONFLICTO Y NEGOCIACIÓN

- ¿Qué es la negociación? Conceptos y características.
- Relación entre negociación y el conflicto.
- Introducción a las etapas del proceso de negociación.
- Enfoque y estilos de negociación.

MÓDULO II: ESTILO DEL CLIENTE Y PERSUASIÓN

- Rol de asesor v/s rol de vendedor
- Estilo del cliente y su reconocimiento
- Mapa de empatía
- Habilidades de inteligencia emocional
- Habilidades de comunicación
- Persuasión
- Necesidades implícitas v/s explícitas

MÓDULO III: VENTA CONSULTIVA Y ESTRATEGIAS NEGOCIADORAS

- Etapas del proceso comercial
- Técnicas para cada etapa del proceso comercial
- Detección de necesidades
- Método Spin

Ficha Técnica

Duración
21 horas

Arancel
\$250.000

Descuentos

10% Ex Alumnos cursos UBO.

15% Ex Alumnos diplomados UBO.

20% Ex Alumno Pregrado / Magister UBO.

20% Funcionarios Públicos.

Los descuentos no son acumulables.

Consulte por otros descuentos y modalidades de pago.

Todos los programas están sujetos, en cuanto a su apertura y fecha de inicio, al logro de la matrícula mínima requerida.

La Universidad Bernardo O'Higgins se reserva el derecho de hacer modificaciones en cuanto cuerpo docente y calendarización de los programas. Los cursos y diplomados no generan grado académico.



Subdirección de Educación
Continua y Capacitación
Dirección de Desarrollo

capacitacion@ubo.cl / +56 224772222

General Gana 1702, Edificio Rondizzoni I, Santiago



[/uboeducacioncontinuyacapacitacion](#)



[/uboeducacion](#)



[/company/ubo-educación-continua-y-capacitación](#)

