

A person in a blue suit is pointing forward with their right hand. The background is a blue gradient with a faint city skyline at night. The text "Negociadores Efectivos de Venta" is overlaid in yellow.

# Negociadores Efectivos de Venta

## OBJETIVO:

Entrenar a los asistentes en el manejo de situaciones especiales con los clientes desde la primera entrevista, en la presentación hasta en el cierre de ventas o el servicio post venta, mediante el uso de la Programación Neurolingüística.

## PROGRAMA COMPLETO

- 1. ¿Qué es vender? ¿Cuál es el objetivo al negociar?
- 2. El proceso de venta
- 3. Tipos de negociación
  - a. Negociación colaborativa
  - b. Negociación competitiva
  - c. Equilibrio de Nash en los negocios
- 4. Leyes de la negociación
  - a. 1a Ley de negociación: Los supuestos
  - b. 2a Ley de negociación: El límite
  - c. 3a Ley de negociación: Los escenarios
  - d. 4: Ley de negociación: Los significados
- 5. El poder del lenguaje
  - a. Cuide su "No verbal"
  - b. Calibración al negociar
  - c. Las señales al negociar
- 6. La reflexión final

**Duración: 5 hrs**