



# GESTIÓN Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

**Modalidad**  
**Presencial/Elearning**

**Reunión con Relator**  
**Costo 0**

**Incluye**  
**Diploma y Certificado**





## Objetivo general

Desarrollar habilidades efectivas en gestión y negociación comercial para maximizar resultados en entornos competitivos y dinámicos.



## Objetivos específicos

- Comprender los principios básicos de la gestión comercial. Desarrollar estrategias de negociación efectivas. Aplicar técnicas de comunicación persuasiva. Evaluar y mejorar el proceso de ventas.



## Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



### ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



### ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



### PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

## Temario del curso:

### Módulo 1

Fundamentos De La Gestión Comercial

Contenidos:

Conceptos clave de la gestión comercial.

El entorno comercial actual.

Importancia de la planificación estratégica.

Rol del gestor comercial.

Actividad práctica: Análisis de un caso real de planificación estratégica.

### Módulo 2

Estrategias De Negociación

Contenidos:

Tipos de negociación y sus características.

Fases de una negociación efectiva.

Tácticas y técnicas de negociación.

Manejo de objeciones y conflictos.

Actividad práctica: Simulación de una negociación con clientes.

### Módulo 3

Técnicas De Comunicación Persuasiva

Contenidos:

Principios de la comunicación efectiva.

Escucha activa y empatía.

El arte de hacer preguntas.

Cómo influir y persuadir en ventas.

Actividad práctica: Ejercicio de role-playing para practicar técnicas de comunicación.

### Módulo 4

Gestión Del Proceso De Ventas

Contenidos:

Fases del proceso de ventas.

Gestión de relaciones con clientes.

Elaboración de propuestas comerciales.

Medición del rendimiento de ventas.

Actividad práctica: Creación de una propuesta comercial efectiva.

### Módulo 5

Evaluación Y Mejora Continua

Contenidos:

Importancia de la evaluación en gestión comercial.

Herramientas para medir el desempeño.

Identificación de áreas de mejora.

Implementación de cambios efectivos.

Actividad práctica: Taller de evaluación de un proceso comercial y propuesta de mejoras.

## Datos del Organismo Capacitador:

|                      |                                           |
|----------------------|-------------------------------------------|
| Nombre Empresa OTEC: | Capacitaciones GoCursos SPA               |
| Rut:                 | 77919346-2                                |
| Giro:                | Servicio de Capacitaciones                |
| Dirección            | Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile     |
| Cuenta Bancaria      | Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander |
| Email:               | contacto@gocursos.cl                      |