



TÉCNICAS DE **NEGOCIACIÓN**

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Optimizar los espacios de venta y mejorar la experiencia del cliente para potenciar las ventas de productos de la cuarta región.



Objetivos específicos

- Mejorar la atención al cliente.
- Capacitación para mejoramiento en ventas de los productos regionales.
- Desarrollar habilidades de negociación y competencias directivas.



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: Introducción a la Negociación

- Definición y conceptos básicos
- Importancia en la venta regional
- Tipos de negociación
- Elementos clave de una negociación exitosa
- Beneficios para la cuarta región

Módulo 2: Habilidades Blandas

- Comunicación efectiva
- Escucha activa
- Empatía en la negociación
- Manejo de emociones
- Trabajo en equipo

Módulo 3: Competencias Directivas

- Liderazgo en ventas
- Toma de decisiones
- Resolución de conflictos
- Gestión del tiempo
- Innovación en ventas

Módulo 4: Estrategias de Ventas

- Identificación de oportunidades
- Planificación de ventas
- Técnicas de cierre
- Seguimiento y fidelización

- Adaptación al mercado regional

Módulo 5: Atención al Cliente

- Importancia del servicio al cliente
- Técnicas de atención personalizada
- Manejo de quejas y reclamos
- Creación de experiencias positivas
- Fidelización del cliente

Módulo 6: Implementación y Evaluación

- Desarrollo de un plan de acción
- Herramientas de evaluación
- Medición de resultados
- Retorno de inversión
- Ajustes y mejoras continuas

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