FIDE

CURSO EN

Técnicas y herramientas de negociación

Estudia a tu ritmo

PRESENTACIÓN

Cuando nos encontramos inmersos en cualquier proceso de negociación, todas las partes implicadas tratan de "tirar de la cuerda hacia su lado" para conseguir lo mejor posible. Sin embargo, debemos entender la negociación como un proceso de selección entre las distintas alternativas existentes, donde se debe adoptar una solución que acomode y sea satisfactoria para todas las partes implicadas. En todo proceso de venta y en toda negociación llega un momento en que aparecen una serie de impedimentos que pueden hacer que esa venta no se llegue a cerrar o que el proceso negociador se quede estancado. Por tanto, es importante conocer las técnicas para el tratamiento de objeciones y herramientas de negociación para el cierre de propuestas.

Conscientes de ello, le ofrecemos el Curso Especializado en TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE NEGOCIACIÓN, con opción a doble certificación de FIDE y del Colegio de Economistas de Lima.

PLAN DE ESTUDIOS

Capítulo 1.
Estrategias de Negociación

- Las Tácticas
- Premisas necesarias para una Negociación
- La Negociación Virtual
- La Comunicación en una Negociación
- Todo es Negociable
- Ambas partes deben estar contentas
- Reglas para negociar exitosamente

Capítulo 2.
Manejo de Objeciones, Quejas y Reclamos

- Objeciones Válidas y No Válidas en las Ventas
- Tipos de Objeciones • Técnicas para Negociar Objeciones
- Manejo de las Quejas y Reclamaciones
- Tipos de Quejas y Reclamaciones

Capítulo 3.
Técnicas de Ventas

- Etapas de la Presentación de Ventas
- La Demostración
- Venda estratégicamente
- Marketing Multinivel
- El Sistema de Ventas Definitivo
- Tendencia de las Ventas

Capítulo 4.
El Cierre de la Venta

- Confirmar y Cerrar la Venta
- Tipos de Cierres
- Señales No Verbales
- Fidelización del Cliente

Nota: FIDE se reserva el derecho de efectuar cambios en la estructura académica o expositores de acuerdo a su política de mejora continua.

DURACIÓN

La duración del curso será de 4 semanas, sin embargo, el alumno podrá acogerse a nuestro programa intensivo y podrá culminarlo en la mitad de tiempo indicado

CERTIFICACIÓN

Certificación expedida por FIDE y/o por la universidad o institución que nos avale el curso.

CURSO INHOUSE

El presente curso también podrá ser desarrollado en el formato INHOUSE, donde la institución podrá contratar con un mínimo de 25 participantes y así obtener un 50% de dscto. sobre precio regular.

**Precio incluye certificación a nombre de FIDE. Si desea certificación adicional por alguna institución educativa en convenio con FIDE, tendrá un abono adicional por derecho de certificación.*

PLANA DOCENTE

La plana docente está conformada por reconocidos académicos, profesionales y especialistas, seleccionados por sus comprobadas capacidades para la docencia universitaria, cualidades personales y práctica profesional vigente.

**Nos reservamos el derecho de modificar la plana docente, por motivos de fuerza mayor o por disponibilidad del profesor, garantizando que la calidad del programa no se vea afectada. Toda modificación será comunicada anticipadamente a los participantes.*

CENTRAL TELEFÓNICA

+51 1 ***500 6133*** *anexo* ***1004***
+51 ***977 148 689***

SIGUENOS EN

INFORMES E INSCRIPCIONES
FORMACIÓN INTEGRAL Y DESARROLLO EMPRESARIAL - FIDE
Av. Arequipa 2383 - Lince
informes@fide.edu.pe

www.fide.edu.pe