

## **NEGOCIACIÓN POSITIVA PARA AUMENTAR SU EFECTIVIDAD EN VENTAS**

### **Objetivo General:**

Desarrollar habilidades de comunicación para influir con efectividad en sus contrapartes durante el proceso de negociación. Aplicar un proceso de negociación que facilite el cierre y acuerdos a largo plazo. Emplear estrategias y tácticas de manera flexible, apoyado de la planeación de cada negociación.

### **Objetivos Específicos:**

- Mejorar la capacidad de análisis del participante con relación a la variedad de decisiones que se presentan al momento de negociar aumentando con ello su efectividad en los niveles de venta.
- Trabajo intensivo con las variables que afectan negociación de ventas, revisión de ejemplos prácticos.

### **Contenido Programático:**

- La Preparación como herramienta básica y estratégica.
- Cosas simples que le pueden ayudar a incrementar su poder de negociación.
- Construyendo las estrategias adecuadas para incrementar su capacidad de negociación.
- Cerrando el acuerdo
- Casos y Ejercicios

### **Dirigido a:**

Personal relacionado con las áreas de Ventas, Mercadeo y Servicio al cliente, que deseen mejorar su capacidad de negociación y por ende su desempeño en lo relativo a la Gestión de Ventas, con miras a incrementar el volumen de las mismas.

### **Metodología:**

Trabajo del participante a través de: Charlas del Facilitador, Discusiones y Trabajo en grupo.

### **Duración:**

Ocho (8) horas; un (1) día.

### **Síntesis Curricular del Instructor:**

#### **Lic. Darilena Acuña**

Lic. en Estudios Internacionales, con Maestría y Diplomado de Mercadeo y Ventas, y Componente Docente. Facilitadora en las áreas de Ventas, Compras, Negociación, Gerencia, Amplia experiencia en diversos campos tales como Diseño e implementación de Planes Estratégicos, Desarrollo de estrategias en la distribución, Negociación con proveedores, Elaboración y control del presupuesto de Compras, Diseño y puesta en marcha de promociones, Planeación y Gerencia de Inventario. Diseño de sistemas Balanceados de Indicadores para Logística y Operaciones, Manejo del Programa Full Category Management, Servicio al cliente.