



EXECUTIVE
TRAINING

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

*Logre que su cliente haga lo que usted quiera y lo haga agradecido.
Aprenda a persuadir a sus clientes.
Agregue valor a sus propuestas y evite el regateo y las escaladas de precio.*

18 - 19 NOV | BOGOTÁ

DIRIGIDO A

- Alta administración.
- Gerencia comercial y actores críticos para la organización.
- Equipos de negociación, proyectos, abastecimiento y contratos con proveedores.

BENEFICIOS

- Negociar e implementar contratos rentables.
- Lograr buen entendimiento en el mercado.
- Confeccionar propuestas de valor acordes con los intereses de los stakeholders.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

- Identificar habilidades personales en negociación.
- Lograr acuerdos exitosos.
- Preparar negociaciones de forma estratégica.
- Desarrollar habilidades blandas orientadas al buen entendimiento de los clientes y el mercado en general.
- Hacer un correcto uso de las emociones en las negociaciones con foco en el cliente.
- Aprender a indagar en las reales necesidades del cliente.
- Evaluar e implementar acuerdos comerciales.
- Evaluar y formular modelos de negocio.
- Aplicar la metodología a la realidad y contingencia de los participantes.

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

- Introducción a la metodología de negociación de la Universidad de Harvard.
- Diagnóstico de habilidades de negociación de los participantes.
- Elementos de una negociación para evaluar un acuerdo exitoso.
- Elementos metodológicos para preparar negociaciones en forma estratégica.
- Aplicación práctica de la Metodología de Negociación de la Universidad de Harvard.
- Desarrollo de habilidades blandas con foco en el cliente.
- Negociación comercial en la evaluación y preparación estratégica de acuerdos.
- Implementación de acuerdos comerciales.
- Negociación y propuesta de valor.
- Negociación y correcto entendimiento del mercado.
- Tareas comerciales críticas de éxito.



PROFESOR
JOSÉ MIGUEL FLORES



CERTIFICADO
EMITIDO POR SEMINARIUM

PROGRAMA

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

DÍA 1

8:30 A 9:00

REGISTRO

SESIÓN 1

9:00 A 11:00

- Antecedentes de la metodología de negociación.
- Objetivos de los participantes.
- Ejercicio de diagnóstico.
- Concepto de ganar.

11:00 A 11:20

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 2

11:20 A 13:00

- Acuerdos exitosos según metodología.
- Negociación estratégica.

13:00 A 14:10

NETWORKING LUNCH

SESIÓN 3

14:10 A 15:45

- Negociaciones complejas.
- Negociadores difíciles.
- Negociación y habilidades blandas.

15:45 A 16:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 4

16:00 A 17:30

- Ejercicio de desarrollo de habilidades blandas
- Revisión del ejercicio.

DÍA 2

8:30 A 9:00

REGISTRO

SESIÓN 5

9:00 A 11:00

- Exposición y análisis de negociaciones comerciales reales.
- Revisión según metodología.

SESIÓN 6

11:20 A 13:00

- Implementación de acuerdos comerciales.
- Negociaciones complejas respecto al negocio.
- Negociación y propuesta de valor.
- CANVAS.

SESIÓN 7

14:10 A 15:45

- Preparación de equipos de negociación.
- Ejercicio de aplicación role playing.

SESIÓN 8

16:00 A 17:30

- Revisión del ejercicio.
- Consideraciones finales.