



ENFOCANDO RESULTADOS  
CONSULTORES

Soluciones Totales en Ventas

# NEGOTIATION KEY SKILLS

▸ Negociación



**HECHOS:** Los tiempos actuales demandan mayores competencias y habilidades del Equipo Comercial. En un programa de desarrollo de Talento, las *Habilidades de Negociación* son prioritarias para elevar la capacidad de logro, se trata de desarrollar competencias que nos permitan alcanzar mejores acuerdos con el cliente y con las diferentes áreas de la organización.

## IMPORTANTE

El Training **Negotiation Key Skills** se desarrolla a través de técnicas didácticas participativas, role playing, análisis de casos y experiencias estructuradas, que permiten a los participantes conocer el Proceso, los Estilos Básicos, Estrategias y Posiciones en una Negociación.

Los participante reconocen su estilos personales y desarrollan sus habilidades de negociación, mejorando, en consecuencia, su capacidad negociadora, su desempeño y sus resultados.

## BENEFICIOS

¿POR QUÉ ASISTIR AL TRAINING NEGOTIATION SKILLS?

### PORQUE PODRÁS:

- Comprender y Practicar el Proceso de Negociación.
- Reconocer y Aplicar los elementos básicos en una Negociación
- Identificar y Desarrollar tu estilo personal de Negociación
- Diseñar Estrategias de Negociación de Alta Efectividad
- Incrementar tu Capacidad de Alcanzar Acuerdos
- Potencializar tu Know - How y Habilidades de Negociación
- Para Actualizar tus Competencias y Habilidades Comerciales

## DIRIGIDO A

Agentes de Venta, Representantes Comerciales, Vendedores, Coordinadores, Jefes, Gerentes y Directores de Ventas, así como Coordinadores, Jefes, Gerentes y Directores de las distintas áreas de la Compañía.

# PROGRAMA

**NEGOTIATION KEY SKILLS, NEGOCIACION, SE DESARROLLA A LO LARGO DE 9 HORAS**

### LOS TEMAS A CONSIDERAR SON:

**1. Negociación: Definición, condiciones y proceso**

**2. Preparando la negociación**

**3. Tres Estilos personales de negociación:**

- a) Características
- b) Temores
- c) Actitudes
- d) Aspectos positivos y negativos

**4. Inicio de la negociación: Diferentes ambientes en la negociación**

**5. Estrategias de Negociación:**

- a) Posiciones del negociador
- b) Posiciones de la contraparte

**6. La retroalimentación en la negociación:**

- a) Búsqueda de información
- b) Escucha atenta
- c) Análisis e interpretación de la información
- d) Ajustes de la propia estrategia

**7. Terminación de las negociaciones**

**8. Revisión y ejecución de acuerdos**



ENFOCANDO RESULTADOS  
CONSULTORES

Soluciones Totales en Ventas

## ENFOCANDO RESULTADOS

Líderes en Entrenamiento y Asesoría en Áreas Comerciales

01 800 839 07 51 ■ contacto@enfocandoresultados.com

[www.enfocandoresultados.com](http://www.enfocandoresultados.com)



## RESUMEN DEL FACILITADOR

### C.P. JOSÉ SALVADOR HERRERA AMEZCUA

Consultor Master para Enfocando Resultados SC, con una trayectoria profesional superior a 30 años.

Contador Público y Lic. en Educación, con Especialidades en Management, Marketing y Desarrollo Humano. Diplomado en Mercadotecnia, Desarrollo de la Microempresa y Servicio al Cliente.

Columnista invitado en el portal electrónico para ejecutivos "Alto Nivel" y en la revista "Mejores Empleos". Certificado bajo la norma ES0270 como Facilitador de Cursos Presenciales para la Formación del Capital Humano.

Amplia experiencia en la elaboración de diagnósticos organizacionales y del área comercial, desarrollo de estrategias de comercialización, implantación de procesos de Kaizen. así como en Estudios de Opinión en el sector privado, dentro de las industrias turística, metal-mecánica, agroalimentaria, restaurantera, de la construcción y de servicios, así como empresas comerciales.

Secretario Fundador de la Asociación Nacional de Consultores y Facilitadores Certificados, A.C. Autor del libro "Merchandising, la Venta Creativa de Piso y Mostrador"

## METODOLOGÍA

Nuestros esquemas de enseñanza - aprendizaje son personalizados, el número de participantes es limitado, lo que favorece una mayor retroalimentación e interacción con el grupo:

- ✓ Exposición
- ✓ Análisis de Casos
- ✓ Videos
- ✓ Role Playing

**INVERSIÓN: \$3,500.00 + IVA**

### LA INVERSIÓN CONSIDERA:

9 Horas de Entrenamiento Profesional  
Reconocimiento Oficial (STPS)  
Materiales  
Coffee Break Continuo  
Alimentos

**9 HORAS  
DE ENTRENAMIENTO  
PROFESIONAL**



### GARANTÍA MONEY BACK

Nuestra política comercial se fundamenta en la satisfacción total de nuestros clientes, si el entrenamiento no cumple con lo que se ha comprometido en el programa, la devolución de su inversión está garantizada



**INSCRIPCIÓN E INFORMES**

**01 800 839 0751**

[contacto@enfocandoresultados.com](mailto:contacto@enfocandoresultados.com)

[www.enfocandoresultados.com](http://www.enfocandoresultados.com)

