

Seminario

Ventas y negociación

Instructor: Lic. Marco Ruvalcaba Escalona

Fechas: 6, 13 y 27 de marzo

Horario: 9:00 AM a 2:00 PM

Beneficios de Asistir

1. Aprende técnicas innovadoras de ventas y negociación respaldadas por neurociencias.
2. Domina herramientas de persuasión e influencia para cerrar acuerdos efectivos.
3. Mejora tus habilidades de comunicación, liderazgo y manejo de conflictos.
4. Fortalece tus competencias como vendedor y negociador con estrategias probadas.
5. Descubre tips prácticos para superar objeciones y convertir quejas en oportunidades.

Contenido:

- Neurociencias aplicadas a la venta y negociación
- Las competencias, pilares y saberes del vendedor y negociador
- Metodologías, técnicas y procesos de ventas
- La venta consultiva
- Tipos de cierres de ventas
- Tips de ventas
- Etapas de la negociación
- La planeación de la venta y la negociación
- Tipos y perfiles de negociador y clientes
- Canales de comunicación y herramientas
- Técnicas de persuasión e influencia
- Liderazgo y poder
- Manipulación vs persuasión
- Negociación y manejo del conflicto
- Manejo de quejas y objeciones
- Tipos y tips para negociar

Tarifas por participante:

- Socios Activos de COPARMEX: \$4000.00 (IVA Exento)
Pronto Pago: \$3600.00 (IVA Exento)
Grupos a partir de 3 asistentes: \$3200.00 (IVA Exento)
- No Socios y Público en General: \$5000.00 (IVA Exento)
Pronto Pago: \$4500.00 (IVA Exento)
Grupos a partir de 3 asistentes: \$4000.00 (IVA Exento)

Transforma tus habilidades de ventas y negociación en éxito.

Informes y reservaciones: Miriam Vázquez

WhatsApp: 614-247-6880

Email: capacitacion@coparmexchihuahua.org