



Desarrollo de Negocios Efectivos.

1. Objetivo:

El participante conocerá y comprenderá las herramientas para vender de manera que produzca beneficios tanto para sí mismo como para la organización con la que colabora.

2. A quien va dirigido:

Personal del Área de ventas y Directivos de la organización.

3. Temario:

El Cliente comprador-usuario-beneficiario.

1.1. ¿Quién es el Cliente?

1.1.1. El Cliente interno.

1.1.2. El Cliente externo. CAN.

1.2. El Cliente marca el patrón.

El Negocio y la venta.

La satisfacción de necesidades.

2.1. Preparación para hacer negocios.

2.1.1. Ajuste de condiciones.

2.1.2. Check list de un promotor de negocios.

2.2. Seguimiento por cliente.

2.2.1. Corroboración de Líneas institucionales.

2.2.2. Coordinación con distintas instancias.

2.3. Problemas.

El Desarrollo de la Capacidad de Negociación.

3.1. Lo Negociable, Negociación y Negociador.

3.2. Los Previos de una Negociación.

3.3. Alternativas estratégicas.

3.4. Etapas tácticas de una Negociación.

3.5. Una Negociación Exitosa.

4. Material:

Apuntes de apoyo, ejercicios y presentaciones en power point.

5. Metodología:

Presentación del Tema.

Ejemplos de aplicación de los conceptos.

Ejercicios acerca del tema.

Evaluación constante tanto personal como de grupo.

6. Duración:

El curso puede tener una duración de hasta doce horas con la dosificación que convenga a quien contrata.

7. Acreditación.

Evaluación escrita:

Se tomará en cuenta asistencia y participación.

