

20

HORAS



CLASES E-LEARNING
SÍNCRONO

CURSO

Habilidades de Negociación y Ventas

PÚBLICO OBJETIVO

Vendedores, ejecutivos comerciales, emprendedores, líderes de equipo y profesionales interesados en mejorar sus habilidades de negociación y ventas.

REQUISITOS DE INGRESO

- Experiencia básica en ventas o negociación (no excluyente).
- Habilidades interpersonales y de comunicación.
- Disposición para participar en ejercicios prácticos y simulaciones de ventas.

MÁS INFORMACIÓN EN
WWW.CAIUSACH.CL



FACULTAD DE
INGENIERÍA

CAIUSACH

CAPACITACIÓN CON SENTIDO

MÓDULOS Y CONTENIDOS

Módulo 1: Fundamentos de la Negociación y Ventas

- Conceptos clave de negociación y ventas.
- Tipos de negociación: distributiva e integrativa.
- Etapas del proceso de ventas.
- Diferencias entre negociación y venta.

Competencias a Desarrollar: Comprender los fundamentos de la negociación y ventas, diferenciando los tipos de negociación y aplicando las etapas del proceso de ventas de manera estratégica.

Módulo 2: Estrategias de Negociación Efectiva

- Análisis de intereses y posiciones en negociación.
- Identificación de objetivos y concesiones.
- Técnicas de persuasión e influencia.
- Estrategias para manejar conflictos y objeciones.

Competencias a desarrollar: Aplicar estrategias de negociación efectivas mediante el análisis de intereses, manejo de conflictos y utilización de técnicas de persuasión para lograr acuerdos beneficiosos.

Módulo 3: Comunicación y Relación con el Cliente

- Habilidades de comunicación efectiva.
- Escucha activa y preguntas poderosas.
- Construcción de relaciones de confianza.
- Adaptación del discurso según el perfil del cliente.

Competencias a desarrollar: Desarrollar habilidades de comunicación efectiva y escucha activa, adaptando el discurso para fortalecer las relaciones con los clientes y mejorar la influencia durante el proceso de ventas.

Módulo 4: Técnicas Avanzadas de Ventas

- Identificación y análisis de necesidades del cliente.
- Presentación efectiva de productos y servicios.
- Técnicas de cierre de ventas.
- Gestión de objeciones y negociación de precios.

Competencias a desarrollar: Dominar técnicas avanzadas de ventas, desde la identificación de necesidades hasta el cierre de efectivo, manejando objeciones y negociando precios con seguridad.



MÓDULOS Y CONTENIDOS

Metodología de Capacitación Síncrona

La metodología de capacitación síncrona, con clases en vivo y acceso a la grabación de las clases dictadas por el relator está diseñada para desarrollar y fortalecer competencias clave en los trabajadores. La fortaleza de esta metodología está dada por:

- **Interacción en tiempo real:** Sesiones en vivo con el profesor para resolver dudas y recibir retroalimentación inmediata.
- **Flexibilidad:** Acceso a grabaciones para repasar contenido en cualquier momento.
- **Entorno:** Moodle centraliza recursos, facilita el seguimiento y la autoevaluación.
- **Colaboración entre equipos distribuidos:** Fomenta el intercambio de ideas y el aprendizaje colaborativo entre trabajadores en distintas ubicaciones geográficas.

Esta metodología combina las ventajas del aprendizaje en tiempo real y la flexibilidad del acceso a contenido grabado. Las sesiones en vivo proporcionan interacción directa con el profesor, similar a la capacitación presencial, fomentando la participación activa y la resolución inmediata de dudas. Al mismo tiempo, el acceso a las grabaciones permite a los trabajadores repasar y profundizar en los contenidos a su propio ritmo, sin limitaciones geográficas ni de horarios. Esto garantiza una capacitación eficiente y flexible, adecuada para empresas con equipos distribuidos o con agendas laborales exigentes.

Participación mínima

75% (Escala de 0 a 100%)

Nota Mínima

4.0 (Escala de 1.0 a 7.0)

Al término del curso el participante que apruebe el Sistema de Evaluación recibirá un Certificado de Capacitación otorgado por

CENTRO DE CAPACITACIÓN INDUSTRIAL C.A.I
FACULTAD DE INGENIERÍA
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE



SISTEMA DE
EVALUACIÓN



FACULTAD DE
INGENIERÍA

CAIUSACH

CAPACITACIÓN CON SENTIDO