

24

HORAS

CLASES ELEARNING  
SÍNCRONO

## CURSO

# Estrategias y Técnicas para Optimizar Acuerdos comerciales

### PÚBLICO OBJETIVO

Ejecutivos de ventas, encargados de compras, representantes comerciales, jefaturas de abastecimiento, profesionales del área comercial, emprendedores y otros actores involucrados en procesos de negociación con clientes, proveedores o aliados estratégicos.

### REQUISITOS DE INGRESO

Experiencia previa en negociación o gestión comercial, conocimiento básico de procesos de ventas, compras o alianzas comerciales.

MÁS INFORMACIÓN EN  
[WWW.CAIUSACH.CL](http://WWW.CAIUSACH.CL)



FACULTAD DE  
INGENIERÍA

**CAIUSACH**

CAPACITACIÓN CON SENTIDO

# MÓDULOS Y CONTENIDOS

## Módulo 1: Fundamentos Estratégicos de la Negociación Comercial

### Contenidos:

- Conceptos clave: negociación, acuerdo, conflicto y cooperación.
- Tipologías de negociación: distributiva, integrativa y mixta.
- El proceso de la negociación: etapas y preparación.
- Ética y marco normativo de los acuerdos comerciales.

### Competencias a desarrollar:

El participante comprenderá los fundamentos teóricos y estratégicos de la negociación comercial, permitiéndole identificar distintos tipos de negociación y planificar su proceso respetando principios éticos y legales.

## Módulo 2: Análisis de Intereses, Objetivos y Poder de Negociación

### Contenidos:

- Identificación de intereses y necesidades propias y de la contraparte.
- Definición de metas y límites.
- Evaluación del poder negociador propio y del otro.
- Análisis estratégico del entorno y contexto de negociación.

### Competencias a desarrollar:

El participante será capaz de identificar intereses reales, evaluar el poder de negociación y definir escenarios estratégicos, aumentando sus probabilidades de lograr acuerdos mutuamente beneficiosos.

## Módulo 3: Desarrollo de Estrategias y Tácticas Efectivas

### Contenidos:

- Diseño de estrategias comerciales y mapas de negociación.
- Segmentación y perfilamiento de contrapartes.
- Selección y aplicación de tácticas según el tipo de acuerdo.
- Gestión del tiempo y control del proceso.

### Competencias a desarrollar:

El participante diseñará estrategias adaptadas a distintas situaciones comerciales y aplicará tácticas que favorezcan el cumplimiento de sus objetivos, cuidando la relación con la contraparte.



# MÓDULOS Y CONTENIDOS

## Módulo 4: Habilidades Comunicacionales para Negociar

### Contenidos:

- Escucha activa, lenguaje verbal y no verbal.
- Técnicas de persuasión, influencia positiva y argumentación.
- Manejo de objeciones y conflictos en tiempo real.
- Regulación emocional y control del lenguaje corporal.

### Competencias a desarrollar:

El participante fortalecerá sus habilidades de comunicación interpersonal, persuasión y manejo emocional, claves para construir confianza, resolver objeciones y enfrentar negociaciones complejas.

## Módulo 5: Cierre de Acuerdos y Formalización

### Contenidos:

- Técnicas para el cierre exitoso de acuerdos.
- Redacción efectiva y validación de términos comerciales.
- Negociación de cláusulas críticas y puntos sensibles.
- Protocolos de validación, firma y seguimiento inicial.

### Competencias a desarrollar:

El participante será capaz de cerrar acuerdos de forma clara y efectiva, considerando aspectos críticos del lenguaje comercial y aspectos formales que aseguren la validez del compromiso entre las partes.

## Módulo 6: Seguimiento, Evaluación y Mejora Continua

### Contenidos:

- Control de cumplimiento de acuerdos y compromisos.
- Manejo de desviaciones y ajustes post-acuerdo.
- Medición de efectividad comercial y retroalimentación.
- Lecciones aprendidas y gestión de la mejora continua.

### Competencias a desarrollar:

El participante implementará mecanismos de seguimiento, evaluación y ajuste de los acuerdos comerciales, con una mirada sistémica que permita fortalecer futuras negociaciones y relaciones comerciales.



# MÓDULOS Y CONTENIDOS



## Propuesta Metodológica- Curso Sincrónicos

La modalidad síncrona combina el acceso remoto con la interacción en tiempo real, facilitando un aprendizaje participativo, guiado y flexible.



### Entorno Virtual de Aprendizaje Integrado

- **Zoom** como plataforma principal para clases en vivo, con herramientas de participación activa como salas de trabajo (breakout rooms), chat, encuestas, pizarras colaborativas y pantalla compartida
- **Moodle** como plataforma de apoyo para centralizar materiales, subir recursos, actividades complementarias y facilitar el seguimiento del avance del curso.
- **Beneficio:** Facilita el acceso a los contenidos desde cualquier lugar, organizando la experiencia formativa en torno a un entorno digital robusto y amigable.



### Relator /a en Tiempo Real

- **Conducción directa de las sesiones en vivo**, integrando dinámicas participativas, preguntas guiadas, análisis de casos y espacios de reflexión.
- **Promoción del aprendizaje activo con exposición de contenidos**, interacción constante y evaluación formativa.
- **Beneficio:** Asegura un aprendizaje contextualizado, guiado por un experto/a con capacidad de adaptación y respuesta inmediata.



### Moderador/a de Apoyo Técnico y Administrativo

- **Soporte en vivo para problemas** de conexión, ingreso a sala y resolución de dudas administrativas.
- **Canal de comunicación adicional** entre participantes y relator/a.
- **Acompañamiento en el uso de plataformas** (Zoom/Moodle) y recordatorios logísticos.
- **Beneficio:** Mejora la continuidad del aprendizaje, reduce interrupciones y permite que el relator/a se enfoque en los contenidos pedagógicos.



### Metodología Activa y Participativa

- **Actividades de trabajo colaborativo en salas virtuales** ejercicios de análisis y resolución de problemas.
- **Se fomenta la participación voluntaria**, el aprendizaje entre pares y la aplicación práctica de los contenidos.
- **Beneficio:** Aumenta la implicación del participante y la transferencia del conocimiento a su realidad laboral.



### Seguimiento del Aprendizaje y Evaluación Continua

- **Participación medida** a través de reportes de asistencia automática de Zoom y tareas/actividades en Moodle.
- **Evaluaciones formativas** durante el desarrollo del curso (preguntas en vivo, debates, ejercicios prácticos).
- **Entrega de certificados** conforme al cumplimiento de los requisitos.
- **Beneficio:** Permite monitorear el avance y asegurar que se alcancen los objetivos de aprendizaje.



# MÓDULOS Y CONTENIDOS



## Valor Agregado CAI USACH-Validación y Certificación



Validación de Ingreso a Plataforma SENCE además de registro de asistencia física clase a clase.



Registro de cada participante mediante credenciales enviadas a correo electrónico.



Control de ingreso y permanencia en tiempo real.



Plataforma con trazabilidad y seguridad para auditorías



Reportería de Asistencia



Consolidación diaria de asistencia efectiva.



Informes automáticos para seguimiento interno y gestión administrativa.



Envío semanal de reportes a encargados de capacitación y entidades fiscalizadoras.



Certificación de CAI USACH, dependiente de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Santiago de Chile.



Certificado de aprobación para quienes cumplan asistencia mínima (75%).



Aval de una institución de prestigio nacional



Certificación alineada con estándares de formación continua y educación para el trabajo.

### 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