

# TEMARIO DE CURSO

- USO DE TÉCNICAS PARA EL CIERRE DE VENTAS Y MANEJO DE OBJECIONES



- **CÓDIGO SENCE: 1237937715**
- **CÓDIGO INTERNO: DP-016**

## OBJETIVO(S) DEL CURSO:

Al finalizar del taller los participantes serán capaces de:

- Identificar los elementos fundamentales de la negociación basada en los acuerdos.
- Será capaz de reconocer intereses de las partes de una negociación y sobre esa base buscar opciones que satisfagan las necesidades de ellas.
- Aplicar el concepto fundamental de la negociación de acuerdos, esto es, solucionar problemas sin conflictos y de manera conjunta entre las partes negociadoras.

## I MÓDULO “ANÁLISIS DEL ANTIGUO Y NUEVO MODELO DE COMUNICACIONES”.

Aprender a detectar y reconocer el propio estilo de liderazgo y de supervisión y potenciarlo a través de las propias fortalezas.

1. Análisis de la diferencia de los dos modelos comunicativos.
2. Axiomas de las comunicaciones.
3. Tipos de comunicaciones.
4. Barreras y distorsiones de las comunicaciones.

5. Triada de la Asertividad.
6. Análisis de las 5 T para el desarrollo de la empatía.
7. Calidad de la expresiva verbal.
8. Técnicas de expresión verbal.
9. Técnicas de comunicación efectiva.
10. Taller de comunicaciones.

## II MÓDULO “DESARROLLO DE LAS HABILIDADES NEGOCIADORAS”.

1. La estructura de la negociación.
2. Tipos de negociación y estructura de los acuerdos.
3. El rol del negociador.
4. Análisis de los subsistemas que intervienen en las personas dentro de una negociación (proactivas, sinérgicas y Entrópicas).
5. Implicancia de la entropía y sinergia en las negociaciones humanas.
6. Análisis del liderazgo personal para una negociación.
7. Juego de Roles.
8. Dinámicas Grupales.

## III MÓDULO “PREVENCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE CONFLICTOS”.

1. Técnicas y tácticas en la prevención de conflictos.
2. Elementos básicos calificables para evitar conflictos.
3. Triada de la ocurrencia efectiva.
4. Formas de evaluación de un conflicto latente.
5. Modelo integrado de toma de decisiones.
6. Modelo de decisión por tipos de individuos.
7. Sistema de auto motivación.
8. Dinámicas Grupales.
9. Taller expositivo grupal.
10. Evaluación post capacitación.
11. Cierre del taller.

## METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE

El taller será expositivo, activo y participativo en donde todos los alumnos deberán participar de las actividades lúdicas, juegos de roles, dinámicas grupales y exposiciones temáticas. El Método de evaluación será a través de una evaluación pre y post capacitación, a fin de medir el nivel de aprendizaje alcanzado por el alumno.

## DURACIÓN

- 16 Horas Cronológicas

