

Programa
EL ARTE DE NEGOCIAR

• **Y VENTAS EFECTIVAS** •

Negociación y resolución de conflictos



- INSCRIPCIONES ABIERTAS -

EELA | **U** UNIVERSIDAD
HEMISFERIOS



PROGRAMA NEGOCIACIÓN Y VENTAS EFECTIVAS

El Programa el Arte de Negociar y Ventas Efectivas, y Resolución de Conflictos, inspirado en el Modelo Harvard, tiene como objetivo preparar a los participantes con herramientas de vanguardia para el manejo de negociaciones complejas y conflictos, así como para desarrollar habilidades efectivas de ventas.

El enfoque **se centra en obtener soluciones y opciones de mutuo beneficio para todas las partes involucradas, basado en intereses en lugar de posiciones.** Los participantes tendrán la oportunidad de perfeccionar sus habilidades negociadoras en entornos locales, regionales y



multiculturales.

El resultado esperado del Programa el Arte de Negociar y Ventas Efectivas, es que los participantes **demuestren su habilidad negociadora y de ventas aplicando la metodología y herramientas en casos reales.** Se espera que propongan estrategias que beneficien sus intereses y generen relaciones de valor para todas las partes, logrando así establecer procesos de comunicación eficientes.

¿PARA QUIÉN VA DIRIGIDO EL PROGRAMA?

El Programa el Arte de Negociar y Ventas Efectivas y Resolución de Conflictos, tiene como objetivo enfocarse en una postura de intereses en lugar de posiciones. **Se trata de un proceso estratégico basado en la inteligencia y la generación de acuerdos de mutuo beneficio**, estableciendo límites claros que buscan la satisfacción de todas las partes involucradas.



CONTENIDO DEL SEMINARIO

El programa no solo aborda el arte de la negociación, sino que también desarrolla habilidades efectivas en ventas, lo que permite a los participantes aplicar técnicas persuasivas y estratégicas en sus interacciones comerciales.

Módulo 1: Plan de ventas estratégico (12 horas)

- Las ventas como objetivo empresarial
- Gestión de ventas. Tendencias 2023
- Plan de ventas y alcances
- Recorrido de compra del cliente

Módulo 2: Fundamentos de venta (12 horas)

- Estructuras, plan anual de ventas, Forecast, cuotas u objetivos.
- Cómo mejorar tus ventas con IA
- GDV modelo Hubsopt 1.
- GDV modelo Hubsopt 2.

Módulo 3: Técnicas de ventas(12 horas)

- Inbound / outbount, venta consultiva.
- AIDA, SPIN, SDRs, SNAP, SANDER.
- Lean Sales, BYAF, Up selling y Cross selling.
- Técnicas destinadas a fracasar.

Módulo 4: Negociación estratégica (12 horas)

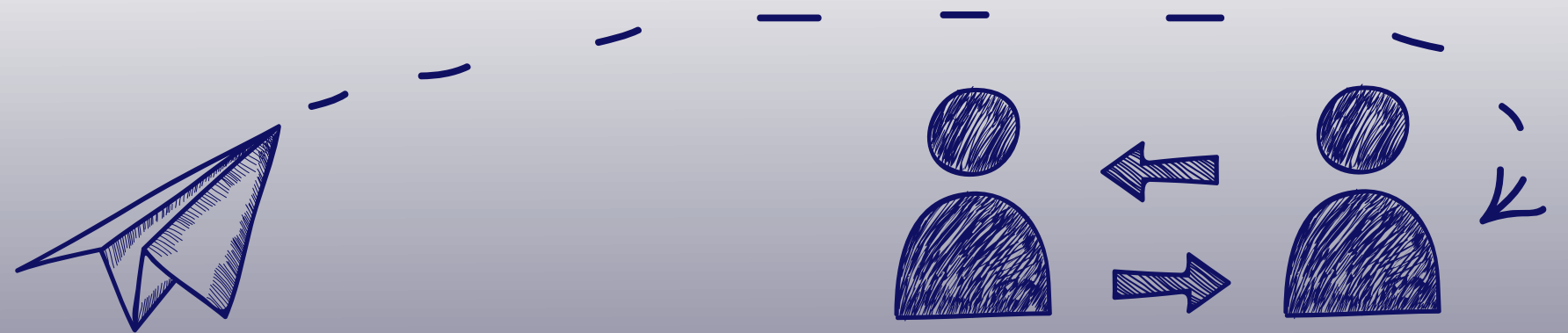
- Contexto de negociación, la planificación, cierre de acuerdos y ajustes.
- Método Harvard de negociación
- Tipos de Negociación: Win-win / MANN - Negociación competitiva
- Competencias para negociación y ventas. 3C's de negociación.

Módulo 5: Social Selling (12 horas)

- Bases del B2B. Redes óptimas.
- Bases del B2C. Redes óptimas.
- SSI
- LinkedIn para negocios.



¿POR QUÉ



ES IMPORTANTE CONOCER EL MODELO DE NEGOCIACIÓN HARVARD COMO HERRAMIENTA DE NEGOCIACIÓN?

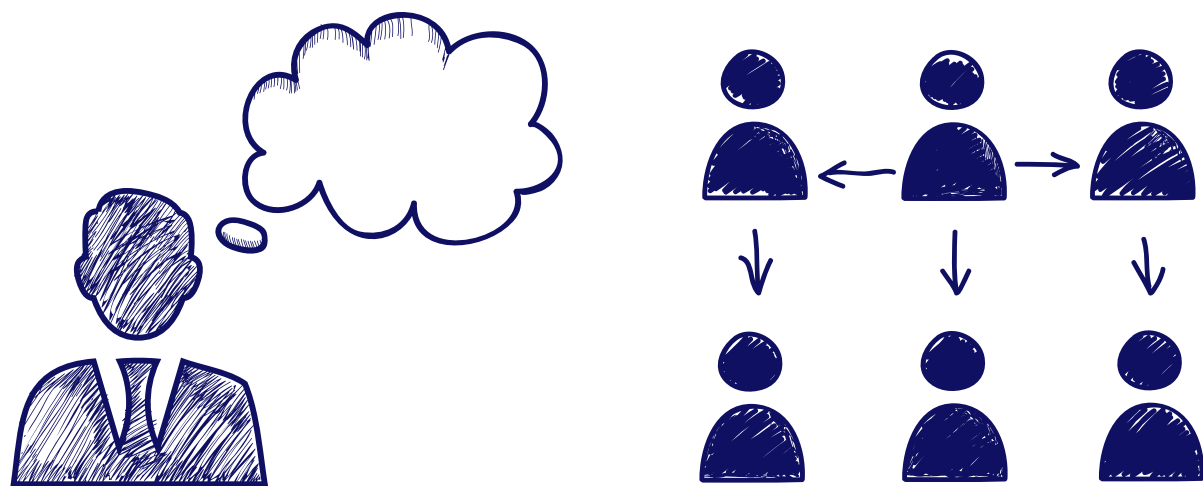
Cuando hablamos del proceso de negociación Harvard, vemos que la diferencia fundamental que tiene es que busca generar un proceso y por ende darle un orden al mismo. Al final de la negociación, como existe una dinámica

estructurada el negociador está en capacidad de generar un Ganar – Ganar entre las partes de tal manera que se puede consolidar una relación de largo plazo, siendo este el principal enfoque que tiene este Modelo de Negociación.

No podemos perder de vista la importancia de basarse en intereses y no en posiciones. Sigue los siguientes pasos para enfrentar una negociación:

1. Alternativas al no acuerdo
2. Intereses y posiciones
3. Opciones
4. Criterios
5. Relación
6. Comunicación
7. Compromisos

¿POR QUÉ



DEBERÍA PARTICIPAR UN PROFESIONAL O EQUIPO EMPRESARIAL EN TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN CON LA METODOLOGÍA HARVARD?

Todo profesional, miembro de una empresa o cualquier persona es muy importante que inicie un proceso de capacitación relacionado a temas de negociación.

En el caso de gerentes o tomadores de decisiones, es una obligación que ellos se capaciten y tomen un curso como el del Modelo de Negociación Harvard. Este curso tiene como principal objetivo el brindarles herramientas para que estas personas puedan tomar decisiones, llevar una negociación estructurada y más allá de eso poder consolidar un resultado que

se oriente siempre a la generación de relaciones duraderas.

Como objetivo organizacional y de cada uno de los gerentes debería estar el fortalecer a sus equipos en herramientas de negociación, de tal manera que los gerentes se enfoquen a construir procesos que ayuden a prevenir los conflictos organizacionales, reforzar sus esquemas de negociación con proveedores con más herramientas y a poder atender de una mejor forma a sus clientes con miras a prevenir los conflictos.

DOCENTES



Cristian Avilés



- Maestría en Estrategia de Empresa. Universitat de Valencia, Valencia-España
Número de Registro Senescyt 7241157380
 - Diplomado en Educación Superior
Universidad Benito Juárez G, Mexico
 - Ingeniería Comercial énfasis en Recursos Humanos y Marketing - Universidad de Los Hemisferios, Quito
Número de Registro Senescyt 1070 -2016 -1714875
-
- Fundamentos de Finanzas Empresariales - Universidad de los Andes, Bogotá Curso Online - Taller de Economía BI
 - Bachillerato Internacional- Santiago de Chile
Claves para gestionar personas - IESE Business School Universidad de Navarra. Curso
 - Online - Coaching directivo - IDE, Business School

Álvaro Calderón Guerrero



- Licenciado en Administración de Empresas; Universidad Central del Ecuador. 1996. (Registro SENECYT 1005-15-86073029)
- Master en Gestión Empresarial, UTPL. 2015. (Registro SENECYT 1031-15-86073029)
- Master en Administración de Centros Educativos; Universidad Complutense de Madrid - Centro Universitario Villanueva, España. (Título Propio). Becado por Fundación Carolina.
- 4to nivel de Derecho. UTPL.

- Profesor de: Estadística Aplicada, Política de empresa, Gestión de proyectos, Gestión y Evaluación de Centros Educativos / Universidad de los Hemisferios.
- Examinador, Consultor y Miembro de delegación visitante del Programa del Diploma.
- Tallerista de Economía / Gestión empresarial. Organización del Bachillerato Internacional. 2008 – actualidad.

David Paredes Gortaire, MBA



- Master of Business Administration (MBA) Ingeniero Comercial con énfasis en Marketing y Finanzas
CONTAPP. Founder & CEO
- KRUGER LABS: Director Ejecutivo. Profesor Universitario. (Innovación, Mercado y Desarrollo / Emprendimiento / Pre-Incubación) Cargo: Asesor - Incubadora de Empresas Tec de Monterrey
- Catedrático, profesor de Emprendimiento e Innovación - Universidad Hemisferios

Alejandro Rodríguez Gómez



- Postgrado en Matrimonio y Familia - UIC - Universidad de Catalunya.
- Certificado en Disciplina Positiva familiar y en el aula de clase - Discipline Positive Association.
- Master Business Administration - Escuela de la Sociedad de Altos Estudios Jurídicos Empresariales Euroamericanos. España
- Master in Project Management - Escuela de la Sociedad de Altos Estudios Jurídicos Empresariales Euroamericanos. España
- Docente universitario: Comportamiento Humano y Organizacional. Se desarrollan los temas de: fundamentos del CO, valores, actitudes, satisfacción laboral, bases de la estructura organizacional y la comunicación organizacional, diseño organizacional, las personas y las organizaciones, liderazgo, equipos en la toma de decisiones, inteligencia emocional, etc.

DURACIÓN

Doble certificación:

EELA | **UNIVERSIDAD HEMISFERIOS**

Certificado por:

60 horas divididas en **5** módulos de **12** horas cada uno.

Horario

Lunes a Jueves
18h30 a 21h30

VALOR DEL PROGRAMA

Aprovecha ahora ~~\$774~~ -50% = **\$387**

Formas de Pago

Tarjeta de crédito: (hasta 6 meses sin intereses) \$437

Transferencia Bancaria: \$387

Ex alumnos EELA, Universidad Hemisferios: 20% de descuento

Nota: Para iniciar el programa debe cancelarse el 100% del valor total para ingresar a las clases online y a la plataforma Moodle



“

La **decisión** más importante
es **empezar.**

”

POSTULA AHORA

www.eelaedu.com

COMUNÍCATE CON NOSOTROS:

+593 99 586 9079 - Karen Velasteguí

k.velastegui@amdbglobal.com - info@eelaedu.com

EELA | **UNIVERSIDAD**
HEMISFERIOS