

# Técnicas de venta de alto rendimiento: Negociar como un experto

Formación continua



Modalidad  
Semi-presencial



Del 14/09/2012  
al 14/09/2012



8 horas



PDF  
Curso



Información  
de Matrícula



250€

## INTRODUCCIÓN

En los negocios cuando el cliente confirma su interés sólo queda acordar temas como el precio, condiciones, características, plazos, etc. Es en ese momento cuando empieza la negociación.

La negociación también se aprende como si fuera un arte, uno puede ser una presa y ser cazado, también puede cazar o puede dirigir la caza. El concepto ganar y ganar es muy bonito y merece todo mis respetos. Pero la pregunta es: ¿Si tu vas con este concepto pero el del otro es distinto, qué pasa? ¿Cómo actúas? ¿Cómo sigues con la negociación

En este modulo vas a descubrirte, haremos ejercicios en los que tendréis tú y tus compañeros que poner toda la carne en el asador y negociar.

## OBJETIVOS

Aprenderás 6 conceptos fundamentales:

- El tipo de información que necesitas para negociar y cómo se planifica.
- El proceso mental previo a la negociación
- A manejar las emociones en una negociación tensa.
- A detectar las mentiras a través de las microexpresiones. En el curso te daremos la oportunidad de utilizar el sistema internacional de detección de mentiras y poder practicar.
- A negociar precio a través de casos reales.
- A desarrollar tu propio sistema de automejora para obtener el máximo potencial de tus habilidades.

## DESTINATARIOS

Todos vendemos, desde el presidente, gerente, directivo, responsable,... hasta el vendedor. De ahí que este curso se dirija a todo profesional que tenga que interactuar y relacionarse con clientes y en particular, al personal de los departamentos de ventas/comercial, marketing, atención al cliente, call center, así como a los key account y a los gerentes y CEOs de las compañías.

## DURACIÓN Y HORARIO

**Calendario:** 14 de septiembre de 2012.

**Duración:** 8 horas

**Horario:** 10:00 a 14:00 y de 15:30 a 19:30 (comida incluida)

**Lugar de Realización:** FUE-UJI. Edificio Consell Social. Campus Riu Sec. 12071 Castellón

## METODOLOGIA

La metodología consta de dos partes:

- **Teórica**, los participantes aprenderán nuevos conceptos y técnicas relacionadas con el nuevo modelo de ventas.
- **Práctica**, en la que cada participante tendrá la experiencia de desarrollar y entrenar argumentos de ventas en situaciones reales con sus clientes (ROLE PLAY).

## PROGRAMA

El Estudio de Investigación de Negociación Nacional e Internacional desarrollado por el Instituto Europeo de I+D+I de la Fuerza de Ventas basado en:

- 56 negociadores ejecutivos y directivos
- 123 sesiones de negociación distintas

Ha permitido clasificar a negociadores “expertos” y separarlos de negociadores promedio o estándar.

El método: "Negociar como un experto" permite obtener un valor diferencial al resto de los negociadores.

1. Cómo ser uno de ellos.
2. Cómo invierten el tiempo los expertos.
3. Cómo se planifica la negociación.
4. Qué tipos de comportamientos frente a frente existen.
5. Qué tipo de lenguaje no verbal utilizan.
6. Qué tipo de comunicación utilizan, qué dicen y cómo lo transmiten para persuadir y convencer.
7. Cómo presentan las propuestas.
8. Cómo rebaten las objeciones y las nuevas propuestas.
9. Cómo dominan las esperas y el silencio en la negociación.
10. Cuando hay que retirarse de una negociación.
11. Cómo generan beneficios
12. Qué hacer después de la negociación.
13. El seguimiento del acuerdo.



## Mi presente: quién soy y a qué me dedico...

Coach & Mentor ejecutiva.

Destacada como Top Ten Speaker 2010 y 2011. Considerada como una de las 10 mejores conferenciantes por la Comunidad internacional TopTen Business Experts.

Titulada en Psicología y Conducta del Vendedor, Unität Frankfurt Am Main (Alemania, 1991-1996) y especializada en Dirección de Marketing, Ventas y RRHH (1996-2003).

He tenido la suerte de formar a más de 1.500 vendedores e impartido más de 50 conferencias en Cámaras de Comercio, Asociaciones empresariales y entidades públicas sobre Técnicas de Ventas de Alto Rendimiento, Motivación de Fuerza de Ventas, Argumentación comercial y Psicología del vendedor de éxito.

Desde 2010, Presidenta del Instituto Europeo de I+D+I en Fuerza de Ventas, donde dirijo la Unidad de Investigación y Análisis del Rendimiento del Vendedor.

Fundadora del Foro de Vendedores y Ejecutivos en España, y Directora General de EDE, Escuela de Negocios especializada en marketing y ventas.

## Mi back up profesional...

Mi trayectoria acumula más de 20 años de experiencia tanto en Dirección y Administración de empresa propia, así como en calidad de vendedora, Jefa de equipos y Directora Comercial en España y Alemania en diversas empresas como El Corte Inglés, Herbalife o Hugo Boss Deutschland (1989-1995).

Emprendedora y empresaria de cadena de tiendas de Moda y Calzado de marca propia en Frankfurt y Mörfelden (1995-1997)

Gerente de la consultora internacional Business LC Service Group, especializada en la organización de Ferias Internacionales y comercialización de productos españoles en mercados centroeuropeos, asesorando entre otros clientes a Azucarera de España, Mariner, Federico Giner, Arroz Sos, Pedro Miralles, Icx, Junta de Andalucía, Jeafer, Tetrapark (1996-2003)

*\*Extraído de [www.lauracantizano.com](http://www.lauracantizano.com)*

[\*\*Opiniones ex-alumnos

### DURACIÓN Y HORARIO

**Calendario:** 14 de septiembre de 2012.

**Duración:** 8 horas

**Horario:** 10:00 a 14:00 y de 15:30 a 19:30 (comida incluida)

**Lugar de Realización:** FUE-UJI. Edificio Consell Social. Campus Riu Sec. 12071 Castellón

### DOCUMENTACIÓN QUE HAY QUE APORTAR:

- Fotocopias del DNI (alumnos extranjeros, NIE/pasaporte).
- Justificante del ingreso como reserva de plaza, en la cuenta que se indica a continuación.

Nº de cuenta: 2100-4236-14-2200003795 (Entidad: La Caixa)

### ¿Cómo y dónde hay que entregar la documentación?

1. Personalmente en la FUE-UJI de Castellón (Universitat Jaume I)
2. Vía correo electrónico a [formacion@fue.uji.es](mailto:formacion@fue.uji.es)
3. Vía fax al 964 387010

### MATRÍCULA

**Matrícula ordinaria:** 250 € (comida incluida)

\*Matrícula reducida: 225 € (comida incluida)

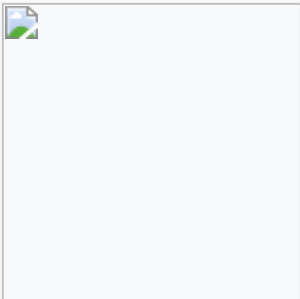
- Segundas matrículas y consecutivas de una misma empresa
- Titulados universitarios que se encuentren en situación de desempleo
- Alumnos UJI/SAUJI

\*Las empresas Patrono de la FUE-UJI disponen de un 15% de descuento sobre la matrícula ordinaria

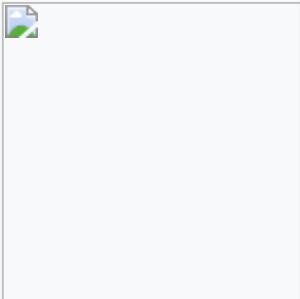
El Periódico Mediterráneo  
15\_12\_2011



Economía 3  
Julio 2011



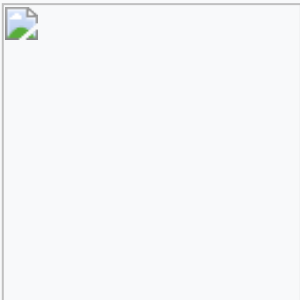
Economía y Empresas  
2\_5\_2011



La Voz de Galicia  
15\_4\_2011



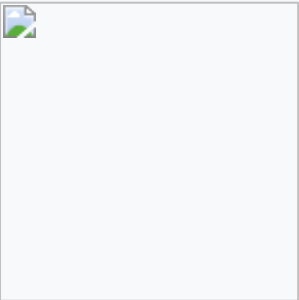
RH Media  
5\_1\_2011



Levante EMV  
19\_12\_2010

 [La Opinión. Murcia, 22 de octubre de 2010.](#)

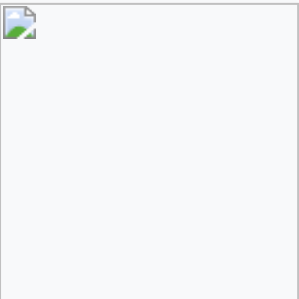
La Opinión de Murcia  
22\_10\_2010



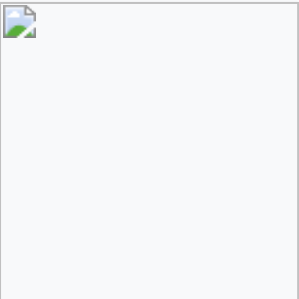
Tot Lleida  
15\_12\_2011



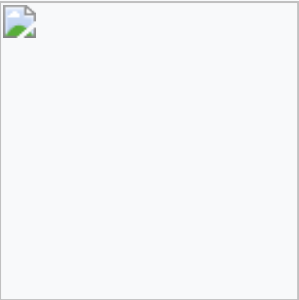
Noticias La rioja  
4\_5\_2011



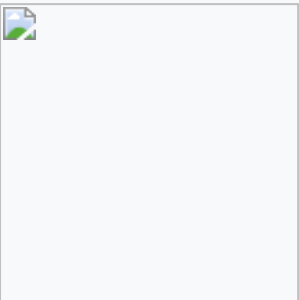
Faro de Vigo  
15\_4\_2011



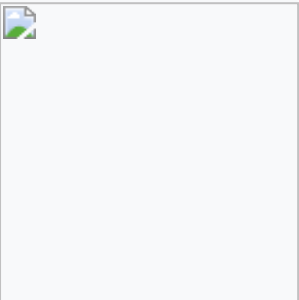
Xornal de Galicia  
15\_4\_2011



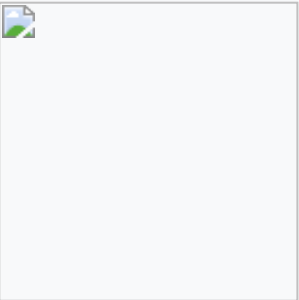
Economía 3  
Enero 2011



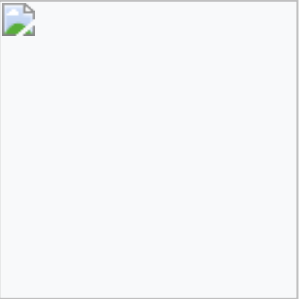
RH Media  
16\_12\_2010



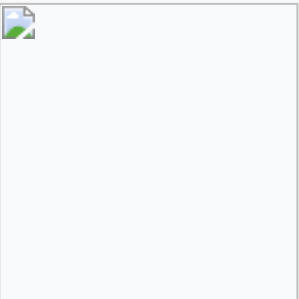
Economía 3  
Septiembre 2010



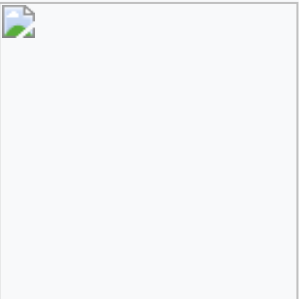
León Noticias  
1\_12\_2011



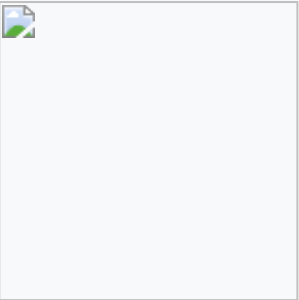
Qué! La rioja  
4\_5\_2011



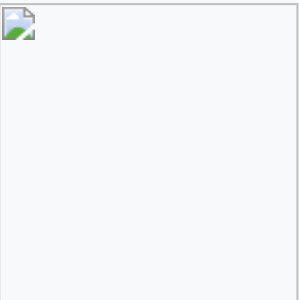
La Opinión de A Coruña  
14\_4\_2011



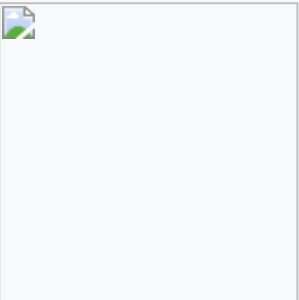
Diario de Teruel  
Marzo 2011



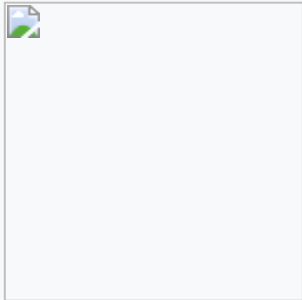
RRHH Digital  
17\_12\_2010



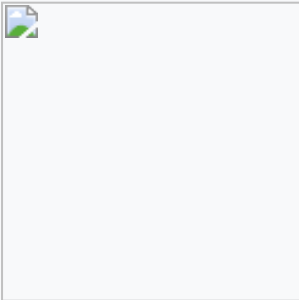
Activa Orihuela  
2\_11\_2010



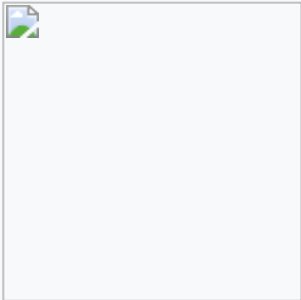
Periódico ABC  
8\_2\_2010



Periódico Ciudad de Alcoy  
18\_6\_2009



Periódico Ciudad de Alcoy  
16\_6\_2009



El boletín  
4\_10\_2008

ESTE CURSO ES BONIFICABLE A TRAVÉS DE LA FUNDACIÓN TRIPARTITA

Desde la FUE-UJI actuamos como Entidad Organizadora, esto es, les gestionamos de forma gratuita toda la documentación ante la **Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo (FTFE)** para que puedan bonificarse de los cursos de formación que se realiza en nuestro centro.

Para poder acceder a las ayudas para formación se deben cumplir esencialmente los siguientes requisitos:

- 1.- El participante debe ser trabajador por cuenta ajena, (no autónomos ni administraciones públicas)
- 2.- La formación debe ser pagada por la empresa
- 3.- La empresa debe tener ubicación en el territorio español

Toda empresa dispone cada año de un crédito para gastar en formación. Para calcular dicho crédito hay que considerar dos factores:

- 1.- Plantilla media del año anterior
- 2.- Importe (total) de las bases de cotización por contingencias profesionales pagadas por la empresa en el año anterior.

A partir de ahí y en función del número de trabajadores en plantilla se aplicará un porcentaje de bonificación.

El coste máximo bonificable de cada curso dependerá del número de participantes, la modalidad y duración del curso.

Si tienen pensado realizar algún curso de los que ofrecemos en el catálogo de la **FUE-UJI** y quieren bonificarse, es necesario que cumplimenten toda la documentación adjunta y nos la hagan llegar 10 días antes del inicio del curso, ya que, una vez iniciado no será posible aplicar la bonificación.

NOTA:

Es importante leer toda la documentación.

Es imprescindible cumplimentar y firmar debidamente toda la documentación.

Finalizado el curso y tramitado su expediente ante el aplicativo de la Fundación Tripartita, deberá esperar a que se les comunique el importe a bonificar y en el TC de qué mes.

Documentación para descargar necesaria:

- 1. [\[Procedimiento para la bonificación\]](#)
- 2. [\[Anexo de Adhesión al Convenio\]](#)
- 3. [\[Comunicación a la RLT\]](#)
- 4. [\[Ficha empresa\]](#)
- 5. [\[Ficha participante\]](#)

Patronos

empresas y entidades



HOTELES



## Contacta con nosotros

te ayudamos a encontrar lo que necesitas



Silvia Membrilla

Teléfono: 964 38 72 09  
[formacion@fue.uji.es](mailto:formacion@fue.uji.es)



Andrea Navarro

Teléfono: 964 38 72 12  
[formacion@fue.uji.es](mailto:formacion@fue.uji.es)



Reyes Riera

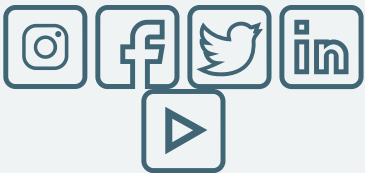
Teléfono: 964 38 72 10  
[formacion@fue.uji.es](mailto:formacion@fue.uji.es)



+34 964 38 72 22



Fundación Universitat Jaume I - Empresa, Campus Riu  
Sec.  
Edif. Escuela de Doctorado y Consejo Social, s/n  
12071 Castellón de la Plana, España



### Accesos

[Inicio](#)  
[La Fundación](#)  
[I + D + I](#)  
[Formación](#)  
[Jornadas](#)  
[Prácticas](#)  
[Becas para titulados](#)  
[EuroFUE-UJI](#)

### Más visitadas

[Cursos FUE-UJI](#)  
[Oferta de prácticas extracurriculares](#)  
[Oferta de becas para titulados](#)  
[Proyectos Europeos e Internacionales EuroFUE-UJI](#)  
[Próximas Jornadas, Seminarios y Congresos](#)

### Otras webs de la Fundación

[elfue.com](#)  
[EuroFUE-UJI](#)  
[InnovaUJI](#)

### Aviso legal

[Portal de Transparencia](#)