

## Curso sobre la Negociación de Ventas: Herramientas para vender más 20ed

Continuing training



Mixed Classroom  
Based



From 26/11/2012  
to 04/12/2012



20 hours



PDF  
Course



Registration  
information



150€



Sorry this content is only available in Spanish. Translation coming soon

### Necesidad y oportunidad:

Se trata de un curso dirigido a adquirir, desarrollar y mejorar las habilidades necesarias para conducir entrevistas de ventas con éxito. Ante la situación actual las empresas necesitan personal preparado en el área comercial y de ventas para lograr una mayor competitividad ante el resto de participantes al mercado.

### Dirigido a profesionales y estudiantes:

El curso se dirige a profesionales de los departamentos comerciales, así como a estudiantes que desean ampliar sus conocimientos y su preparación dentro del ámbito comercial.

### Fechas y horario:

26, 27 y 28 de noviembre y 3, 4 de diciembre de 2012 en horario de 16:00 a 20:00. cancelado.

**NOTA:** Es convalidable por 1 crédito de libre configuración para todas las titulaciones de la UJI de Grado, Primer y Segundo Ciclo.

**Precio:** 150€

### Objetivos:

El curso destaca de manera importante la obtención de resultados mediante la correcta detección de necesidades del cliente y de como el producto puede dar solución a estas. También se trabaja de forma intensiva el perfeccionamiento de las habilidades

necesarias para conducir en todo momento el proceso de abanica y negociación dirigido a la obtención del cierre satisfactorio del mismo, con la correcta utilización de argumentos, resolución de objeciones, inteligencia emocional, etc.

### Metodología

El curso será presencial, con la realización de casos prácticos y a la finalización de cada uno de los módulos se hará un caso práctico.

### Programa

Introducción a la negociación de ventas.  
Identificación de perfiles del cliente.  
Cómo preparar una entrevista de ventas para alcanzar el objetivo.  
Contactar con el cliente: conseguir su atención.  
Cómo descubrir necesidades y motivos de compra.  
Despertando el deseo del cliente.  
Convencer al cliente: cómo vamos a solucionar su problema.  
Cierre de la negociación en base a objetivos.  
Seguimiento posterior: cómo conseguir clientes fieles.

### Criterios de evaluación

La evaluación del alumno se hará según su participación en los diferentes casos prácticos a realizar en clase, así como, principalmente mediante la realización de un caso práctico a finales de cada módulo.

### DOCUMENTACIÓN QUE HAY QUE APORTAR:

2 fotocopias del DNI (alumnos extranjeros, NIE o pasaporte).  
Justificante del ingreso de las tasas del curso, en la cuenta que se indica a continuación.

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

Puede aportar la documentación personalmente o por mail a [formacion@fue.uji.es](mailto:formacion@fue.uji.es)

### 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](#)].

## FUE-UJI Trustees

companies and entities



## Contact with us

we help you find what you need



**Silvia Membrilla**

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



**Andrea Navarro**

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



**Reyes Riera**

Phone: 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



[Access](#)

[Most visited](#)

[Other foundation Websites](#)

[Legal Notice](#)

[FUE-UJI Courses](#)  
[Extracurricular](#) [internship](#)  
[vacancies](#)

[Transparency Portal](#)

[Home](#)

[La Fundación](#)

[R & D & I](#)

[Training](#)

[Conferences](#)

[Work Placements](#)

[Graduate Scholarships](#)

[EuroFUE-UJI](#)

[Scholarships for graduates  
vacancies](#)

[European and International  
Projects EuroFUE-UJI](#)

[Upcoming Conferences,  
Seminars and Congresses](#)

[elfue.com](#)

[EuroFUE-UJI](#)

[InnovaUJI](#)

Universitat Jaume I-Business Foundation (FUE-UJI) CIF: G-12366993