



*Curso empresarial*  
**NEGOCIACIÓN EFECTIVA**  
*con PNL*



Al término del programa el participante podrá llevar a cabo negociaciones en ventas y compras y solicitudes internas y externas. Así como negociaciones a corto y a largo plazo; podrá defender el punto de vista de la empresa y negociarlo con su cliente y logrará aplicar la negociación en todos los aspectos de su vida.





- Aplicará técnicas de Programación Neurolingüística en las negociaciones.
- Establecerá una táctica para fijar objetivos que beneficien tanto a la empresa como a la persona con la que se lleva a cabo la negociación llevándolo a relaciones de largo plazo “ganar-ganar”.
- Descubrirá sobre el perfil del cliente y como dirigirse hacia el servicio.
- Podrá predecir diferentes estilos de compra.
- Negociación telefónica, cómo llevar a cabo ventas y negociaciones telefónicas.







- El programa incluye varios temas que llevan al participante a ser consciente sobre la importancia de fijar objetivos cada día, ser observador del cliente y sus reacciones de manera que pueda percibir el nivel de satisfacción que su servicio genera.
- El negociador informado es un valor agregado tanto para el cliente como para la empresa y veremos cómo nuestra mente puede desarrollar habilidades que nos conducen a un estado de motivación a través del conocimiento continuo, sentido de servicio y de logro.





1. Ejercicio de auto evaluación para la negociación.
2. Estrategia para alcanzar el objetivo.
3. Cómo se llevan a cabo negociaciones con personas con creencias diferentes.
4. Creando rapport, armonía y sintonía con tus clientes.
5. Detectando cuál es el canal de percepción.
6. La excelencia en las negociaciones. Tu sistema de comunicación.
7. Perdiendo el miedo y programando la negociación adelantándonos a la negociación.
8. El papel que juegan la seguridad y confianza durante la negociación.
9. El anclaje; una herramienta de la Programación Neurolingüística para la negociación.
10. Recursos de poder durante la negociación.
11. Pasos Prácticos y Taller supervisado para el desarrollo de las habilidades de la negociación.



**Duración:** 8 a 16 horas

