



## Negociación que convence: Técnicas que multiplican ventas

**Duración: 12 horas**  
**3-4-5 Noviembre**  
**9.30-13.30h**

### Objetivos

- Potenciar la capacidad de negociación para mejorar resultados comerciales.
- Aprender a influir y persuadir sin generar presión.
- Gestionar objeciones con seguridad y cerrar acuerdos más efectivos.
- Adaptar el estilo de negociación al tipo de cliente.

### Principales contenidos

- Claves de la negociación comercial efectiva: Qué es negociar, errores comunes y actitud ganadora.
- Preparación que marca la diferencia: Análisis del cliente, margen de negociación.
- Adaptación al estilo del cliente: Identificación de perfiles y ajuste del enfoque de la negociación.
- Técnicas de persuasión e influencia: Principios para presentar propuestas atractivas.
- Gestión de objeciones: Herramientas para reconducir resistencias sin perder la venta.
- Cierre de la negociación: Cómo detectar el momento y asegurar un acuerdo duradero.
- Prácticas con casos reales ,Role play y feedback para afianzar lo aprendido.