



UNIÓN  
INDUSTRIAL  
PARAGUAYA



CEPROCAL  
Centro Paraguayo de Productividad y Calidad

#TRANSFORMANDO  
#TALENTOS

**CURSO A DISTANCIA**

# TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN VENTAS



Disponible en  
Campus Virtual



Duración:  
6 hs.

**Certificación  
al instante**

## ¿QUÉ SON LOS CURSOS ONLINE?

Son cursos creados para que puedas capacitarte desde cualquier lugar y en el momento que más te convenga, ya sea a través de tu teléfono o notebook, evitando ir a hasta las aulas en horarios determinados. Aprenderás de manera dinámica mediante textos, ejercicios, videos tutoriales con la guía de instructores profesionales.

Es una manera fácil y conveniente de aprender nuevas habilidades o mejorar en áreas que te interesan.

## ¿POR QUÉ TE CONVIENE ESTUDIAR EN ESTA MODALIDAD?

- Acceso 24 horas al campus virtual.
- Aprendizaje al ritmo del alumno.
- Tiempo de 30 días para culminar.
- Variedad de materiales educativos.
- Certificación al instante.



## ➤ TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN VENTAS

### OBJETIVOS

- Comprender los principios fundamentales de la negociación en ventas.
- Identificar estilos de negociación y cómo adaptarlos a diferentes clientes.
- Aplicar técnicas de persuasión y manejo de objeciones.
- Implementar estrategias de cierre efectivas para optimizar resultados comerciales.

# PLAN DE ESTUDIO

## UNIDAD 1:

### FUNDAMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN EN VENTAS

- Presentación del curso y su importancia en el ámbito comercial.
- Explicación metodológica del curso (estructura, actividades y evaluaciones).
- Mensaje motivador para incentivar la participación activa.

## UNIDAD 2:

### ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN.

- Definición de negociación en ventas
- Diferencias entre negociar y vender
- Principales errores en la negociación
- Modelos de negociación: distributiva vs. Integrativa
- Etapas de una negociación efectiva

## UNIDAD 3:

### MANEJO DE OBJECIONES Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.

- Principios de persuasión en ventas (Cialdini)
- Estrategias de negociación: BATNA
- Tácticas de presión y cómo responder a ellas
- Lenguaje corporal en la negociación

## UNIDAD 4

### CIERRE DE VENTAS Y NEGOCIACIÓN EXITOSA.

- Tipos de objeciones en ventas
- Modelo para responder objeciones: técnica "SI... ENTONCES"
- Psicología del cliente en situaciones de objeción
- Evaluación Final

A man in a blue suit is seen from the back, talking to a man and a woman. The man is wearing a light blue denim shirt over a white t-shirt, and the woman is wearing a white ribbed sweater. They are standing in a modern office with a laptop on a table in front of them.

## ➤ DIRIGIDO A:

Vendedores, asesores comerciales y profesionales que deseen mejorar sus habilidades de negociación.



## **▶ DOCENTE**

### **LIC. MSC. ROMINA VALERIA GÓMEZ CABRAL**

**Máster en Educación. Diplomado en Marketing Digital y Redes Sociales, Licenciada en Ciencias de la Comunicación. Coaching Ontológica Profesional Empresarial y Experta en Enriquecimiento Ins-trumental entrenado por el Instituto Feuerstein de Israel y sus expertos de Jerusalén. Gerente Co-mercial del Grupo IALSA (Industria de Alimentos y Bebidas S.A.), Revista Zeta y MC Producciones Asunción. Instructora del Programa PIMA (Programa de Innovación de Metodologías Avanzadas) del SNPP. Facilitadora en CEPROCAL-UIP.**



## **METODOLOGÍA**

- Clases autogestionables.
- 100 % online.
- Acceso a materiales en el campus virtual las 24 horas.
- Límite de 30 días para culminar.
- Certificación automática al culminar el curso.

## **CERTIFICACIÓN**

El alumno que cumpla satisfactoriamente con los requisitos académicos y administrativos podrá descargar de forma automática su certificado inmediatamente al culminar el curso, la misma será expedida por la Fundación Centro Paraguayo de Productividad y Calidad (CEPROCAL) y la Unión Industrial Paraguaya (UIP).

## INVERSIÓN

INVERSIÓN

Gs. 550.000

Consultá los planes de financiación disponibles.

**Descuentos especiales para socios y colaboradores de las siguientes instituciones**

15% Centro de Importadores del Paraguay. 

10% Cooperativa Multiactiva San Lorenzo Ltda. 

10% Cooperativa Multiactiva Medalla Milagrosa Ltda. 

15% RE/MAX Paraguay. 

## INSCRIPCIONES ABIERTAS

**RESERVA TU LUGAR AQUÍ**

**CONSULTAS:**

**Belén Rojas**

Asistente Comercial

(0974) 184 261

comercial3@ceprocal.org.py

[www.ceprocal.org.py](http://www.ceprocal.org.py)

[@itsceprocal](https://www.instagram.com/itsceprocal)

