

Nombre de la acción formativa	<i>Negociación y Ventas: Estrategias exitosas para una relación ganar-ganar.</i>
Descripción de la actividad:	Curso Virtual enfocado en desarrollar habilidades que ayuden a los participantes a obtener lo que desean, de un modo que funcione para todos, en los distintos entornos en los que se desenvuelve.
Objetivo general:	Compartir con los participantes, diversos principios, estrategias y tácticas, que les permita prepararse mejor para identificar cuando deben utilizar técnicas de negociación específicas.
Objetivos específicos:	Brindar principios, estrategias y tácticas de negociación y mostrar a los participantes su aplicación. Aprender a realizar acuerdos más exitosos y lograr mayor satisfacción en su cliente. Desarrollar habilidades cruciales como negociación de las diferencias, intercambio de puntos de vista e ideas, y la construcción de relaciones positivas. Medir la efectividad de la negociación y cierre de ventas a través del modelo Smart, en los distintos entornos (personal, laboral)
Dirigido a:	Profesionales de las Ciencias Económicas, interesados en mejorar su estilo de negociación para lograr resultados satisfactorios.
Metodología de capacitación:	Curso
Tipo de actividad de capacitación:	Virtual
Modalidad:	Aprovechamiento
Duración en horas	40 horas (4 semanas de 10 horas)
Recursos y materiales	Acceso a internet. Computadora portátil, de escritorio, tableta o celular.

Diseño curricular de la acción formativa:

Objetivos específicos	Contenido temático	Actividades a realizar	Tiempo
1. Brindar principios, estrategias y tácticas de negociación y mostrar a los participantes su aplicación.	1.1 Cómo se define la negociación? <ul style="list-style-type: none"> • Tipos de negociación • Personalidad y negociación • Poder de negociación: Utiliza tu poder de la mejor manera. • Planeación y preparación 	a. Foro de presentación b. Revisión de contenido c. Tarea 1	Semana 1 10 horas de estudio

Objetivos específicos	Contenido temático	Actividades a realizar	Tiempo
2. Aprender a realizar acuerdos más exitosos y lograr mayor satisfacción en su cliente.	<p>2.1 Acuerdos, entendimientos y procedimientos. Una gran diferencia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cómo responder a las preguntas • Tácticas para ganar previo a la negociación • Suposiciones y negociación. • Cerrar un trato: once maneras que funcionan 	<p>a. Test de evaluación</p> <p>b. Revisión de contenido</p> <p>d. Tarea 2</p>	<p>Semana 2</p> <p>10 horas de estudio</p>
3. Desarrollar habilidades cruciales como negociación de las diferencias, intercambio de puntos de vista e ideas, y la construcción de relaciones positivas.	<p>3.1 Negociación y relaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comunicación verbal y no verbal • Concesiones en la negociación colaborativa • Lo que no debes hacer en una negociación • Relaciones de largo plazo 	<p>a. Revisión de contenido</p> <p>b. Tarea 1</p> <p>c. Tarea 2</p>	<p>Semana 3</p> <p>10 horas de estudio</p>
4. Medir la efectividad de la negociación y cierre de ventas a través del modelo Smart, en los distintos entornos (personal, laboral)	<p>4.1 Indicadores de efectividad y aplicación de modelo Smart.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Modelo Smart aplicado • El método Harvard en la negociación: win-win • Estrategias ganadoras 	<p>a. Revisión de material de estudio</p> <p>b. Foro participativo</p> <p>c. Tarea 1</p>	<p>Semana 4</p> <p>10 horas de estudio</p>

***MODALIDAD DE APROVECHAMIENTO:** Los cursos virtuales cuya modalidad sea de aprovechamiento, podrán optar por el certificado cumpliendo con un requisito un mínimo de participación del 90% del tiempo efectivo y presentar la evaluación al finalizar la capacitación, cuya nota mínima de aprobación de la prueba será de 80 puntos.

****ACTIVIDADES A REALIZAR:** Aquí se detallan los diversos medios didácticos a utilizar, por ejemplo, videos introductorios, descripción, matriz de contenidos, esquemas conceptuales, foros, wikis, lecturas, imágenes, teleclases, autoevaluaciones, pruebas, entre otros.