

Diplomado en Negociación Avanzada y Ventas de Alto Rendimiento



- **Horario:** 19:00 a 21:30 hrs. • **Total:** 90 hrs.
- **Modalidad:** Virtual en Microsoft Teams
- **Sesiones:** Martes y jueves

Dirigido a _____

Ejecutivos, gerentes comerciales y fundadores de empresas con un enfoque dinámico y de alto impacto que buscan resultados inmediatos.

Objetivo General _____

Al finalizar, el participante será capaz de:

- Diagnosticar vulnerabilidades y problemáticas financieras inadvertidas en sus clientes.
- Gestionar negociaciones contractuales difíciles protegiendo la rentabilidad.
- Cerrar acuerdos con ética, técnica y velocidad
- Liderar con resiliencia y madurez emocional en escenarios complejos o de alta demanda.

Beneficios del Programa _____

- Método del caso- análisis de situaciones reales
- Role Play de alto estrés
- Herramientas científicas
- Feedback 360

Contenido Temático _____

- Módulo 1.** Fundamentos y diagnóstico
 - Mindset de alto rendimiento y psicología
 - Del vendedor al “trust advisor”
- Módulo 2.** Negociación Pura
 - Herramientas científicas (Hard Skills)
 - Negociación táctica (Soft Skills y FBI)
- Módulo 3.** Cierre y objeciones
 - Reingeniería de objeciones
 - Técnica LARC y cómo vencer el “status quo”
- Módulo 4.** Entornos complejos
 - Certificación Deal Maker: simulación final “The Final Table”