

## Desarrollo de propuestas comerciales en marketing digital

Síntesis: negociación de propuestas comerciales



El componente formativo “Negociación de propuestas comerciales” brinda al aprendiz las herramientas necesarias para estructurar, presentar y dar seguimiento a propuestas comerciales de manera estratégica. A través del estudio de la comunicación comercial, se analizan los elementos clave del proceso comunicativo, las interferencias que pueden afectar su efectividad y el uso de herramientas digitales para mejorar la transmisión del mensaje. En la unidad de negociación estratégica, se abordan modelos de negociación, técnicas de anclaje y persuasión, así como el desarrollo de scripts comerciales que facilitan la interacción con el cliente.



El componente también profundiza en el seguimiento comercial, explorando técnicas, herramientas digitales, protocolos de contacto y elaboración de informes que permiten mantener relaciones comerciales activas y orientadas al cierre. Finalmente, se estudian los programas de fidelización, sus objetivos, beneficios para la empresa, tipos y estrategias, reconociendo su papel en la sostenibilidad de las relaciones con los clientes. Este recorrido temático permite al aprendiz comprender y aplicar los fundamentos de la negociación comercial en contextos reales, fortaleciendo su capacidad para generar propuestas efectivas y duraderas.

