|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Título componente** | **Video Animado o Motion** | | |
| **Título del video** | **Negociación de propuestas comerciales** | | |
| **Texto descriptivo** |  | | |
| **Escena** | **Imagen** | **Narración (voz en off)** | **Texto** |
| **Escena 1** | <https://www.freepik.com/free-photo/friendly-partners-handshaking-group-meeting-thanking-successful-teamwork_3952583.htm> | Estimado aprendiz, le damos la bienvenida al componente formativo titulado “Negociación de propuestas comerciales”. | Negociación de propuestas comerciales |
| **Escena 2** | <https://www.freepik.es/foto-gratis/dos-jovenes-empresarios-que-trabajan-oficina_2532758.htm> | En este espacio podrá fortalecer sus habilidades para diseñar, presentar y negociar propuestas comerciales en entornos digitales, aplicando estrategias de comunicación, técnicas persuasivas y herramientas de seguimiento que le permitirán generar relaciones comerciales sostenibles y efectivas. | - Diseñar  - Presentar  - Negociar propuestas comerciales en entornos digitales  - Estrategias de comunicación  - Técnicas persuasivas y herramientas de seguimiento |
| **Escena 3** | <https://www.freepik.es/foto-gratis/colegas-planificando-proyecto-empresarial-juntos_10887883.htm> | A lo largo del componente, explorará los fundamentos de la comunicación comercial, comprendiendo cómo estructurar mensajes claros, identificar interferencias y utilizar recursos digitales para transmitir valor. | - Cómo estructurar mensajes claros  - Identificar interferencias  - Utilizar recursos digitales para transmitir valor |
| **Escena 4** | <https://www.freepik.es/foto-gratis/hombre-joven-glassess-esta-trabajando-su-lugar-trabajo-oficina-viste-camisa-azul-esta-escribiendo-cuaderno-vista-arriba_9960976.htm> | También conocerá modelos de negociación y técnicas como el anclaje, la reciprocidad y el uso de *scripts* comerciales que facilitan el diálogo con el cliente. | - Modelos de negociación  - El anclaje, la reciprocidad y el uso de scripts comerciales |
| **Escena 5** | <https://www.freepik.es/foto-gratis/datos-contabilidad-mujer-cultivo_1323650.htm> | Además, aprenderá a realizar un seguimiento profesional de sus propuestas, utilizando herramientas como CRM, protocolos de contacto y elaboración de informes que le permitirán evaluar el impacto de sus acciones y tomar decisiones informadas. | - Herramientas como CRM  - Protocolos de contacto  - Elaboración de informes |
| **Escena 6** | <https://www.freepik.es/foto-gratis/aplicacion-ocupacion-profesion-busqueda-empleo-concepto_16472676.htm> | Finalmente, descubrirá cómo implementar programas de fidelización que fortalezcan la relación con sus clientes y promuevan la lealtad a largo plazo. | * Implementar programas de fidelización * Promuevan la lealtad a largo plazo |
|  | <https://www.freepik.es/foto-gratis/cerrar-personas-reunion-negocios_23404507.htm> | ¡Le invitamos a apropiarse de estos conceptos y aplicarlos con criterio para construir propuestas comerciales que no solo informen, sino que conecten, persuadan y generen valor real en cada interacción con sus clientes!” | Construir propuestas comerciales que conecten, persuadan y generen valor |