

CURSO

Taller de técnicas de venta y negociación

Reseña del programa	Permite al alumno desarrollar y aplicar técnicas para vender y negociar, bajo el esquema de ganar / ganar.
Expositor	Mtro. Raúl Gutiérrez García
Currículum del expositor	Licenciado en Mercadotecnia por la Escuela Superior de Mercadotecnia, Licenciado en Contaduría Pública por la UIA Ciudad de México, Maestro en Ciencias Económicas por la State University of New York. Experiencia profesional como Director General de Maderas Padierna, S.A. de C.V. y Gerente General de Ventas de Grupo Duraplay. Actualmente es Director de Syracuse Consultores Asociados S.C.
Perfil de ingreso	Personas interesadas en desarrollar las habilidades y técnicas de venta y negociación para lograr relaciones duraderas desde un enfoque ganar-ganar.
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> · Conocer y practicar técnicas para obtener y conservar la lealtad de los clientes
Contenido temático	<ul style="list-style-type: none"> · El entorno de las ventas · Diferencia entre vender y negociar · Creación y manejo de la cartera de clientes · Programación Neurolingüística (PNL) aplicada a ventas · Técnicas de acercamiento y presentación · Manejo de objeciones y el cierre de ventas · Elementos de la negociación · Estilos de negociación · Modelo de negociación · Técnicas de negociación
Informes	<p>Nayeli Cruz Tapia</p> <p>Tel. 59.50.40.00 Ext. 4808 y 7615</p> <p>nayeli.cruz@ibero.mx</p>
Coordinadora del área	<p>Mirna Arzate Cienfuegos</p> <p>Tel. 59.50.40.00 Ext. 4626</p> <p>mirna.arzate@ibero.mx</p>

La Universidad Iberoamericana se reserva el derecho de posponer o cancelar los programas. Todos los alumnos de la Dirección de Educación Continua quedan regidos por los reglamentos generales de la Universidad Iberoamericana, así como de los reglamentos particulares internos.