

# Negociación Comercial

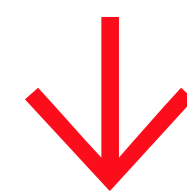
inicio  
**01.06.22**

El curso de negociación comercial se enfoca en enseñar los principios básicos comerciales que nos permitirán llegar a un acuerdo de beneficio mutuo ante un conflicto. Aprenderemos a utilizar el método distributivo e integrativo usando los conceptos de BATNA, ZOPA, Ancla, entre otros. La metodología que usaremos durante el curso es la de Juegos de Rol, lo que hace que el contenido del curso sea 80% práctico y 20% teórico.

Docente

## Miguel Ángel Pimentel

Gerente General,  
Disagro Perú



Amplia experiencia en la gestión comercial y ventas en negocios B2B, con empresas multinacionales y nacionales del sector agrícola en el Perú. Especialista en técnicas de negociación y ventas consultivas relacionales.

Magister en administración de empresas de la UPC, con estudios en maestría en dirección de marketing y gestión comercial de la UP.

Actualmente, se desempeña como Gerente General y Cofundador de Disagro Perú S.A.C., fue gerente comercial en Litec y gerente comercial en Eurodrip Perú.

# Negociación Comercial

→ Miguel Ángel Pimentel

## Malla Curricular

### Sesión 1

 **01.06.22**

#### Introducción

En esta sesión explicaremos el concepto de negociación diferenciándolo de la persuasión y sentando las bases del objetivo buscado en una negociación. Conoceremos los estilos de negociación existentes con el fin de resolver diversas situaciones de conflicto. Conoceremos también los principios más usados por los negociadores y por último, aprenderemos las distintas formas de poder y su influencia al momento de negociar.

Al final de la sesión se hará entrega del primer role play a ser desarrollado antes de la sesión 2.

### Sesión 2

 **06.06.22**

#### Negociación Distributiva

Durante esta sesión aprenderemos a reclamar valor. Analizaremos el primer role play realizado y estudiaremos los conceptos generales de negociación distributiva.

Aprenderemos la importancia del BATNA, la ZOPA, el anclaje y las concesiones.

Al final de la sesión se hará entrega del segundo role play a ser desarrollado antes de la sesión 3.

### Sesión 3

 **08.06.22**

#### Negociación Distributiva

En esta sesión aprenderemos a evaluar las diferentes situaciones del BATNA, a reconocerlo y mejorarlo durante la negociación. Desarrollaremos el segundo role play.

Al final de la sesión se hará entrega del tercer role play a ser desarrollado antes de la sesión 4.

### Sesión 4

 **15.06.22**

#### Negociación Integrativa

Durante esta sesión aprenderemos a crear valor, analizaremos el tercer role play realizado y estudiaremos los conceptos generales de negociación integrativa. Aprenderemos la importancia de compartir información, mantener la relación y utilizar todas las variables para incrementar el valor de la negociación. Al final de la sesión se hará entrega del cuarto role play a ser desarrollado antes de la sesión 5.

### Sesión 5

 **20.06.22**

#### Negociación Integrativa

En esta sesión aprenderemos a negociar en situaciones complejas y a buscar creativamente soluciones que no estaban en la mesa de negociación tratando de alcanzar el óptimo de pareto. Desarrollaremos el cuarto role play utilizando el óptimo de pareto. Al final de la sesión se hará entrega del quinto role play a ser desarrollado antes de la sesión 6.

### Sesión 6

 **22.06.22**

#### Ética en la Negociación

Durante esta sesión evaluaremos los conceptos aprendidos en las sesiones anteriores aplicándolo al principio de la ética, en la búsqueda de hacer negocios duraderos y sostenibles en el tiempo. Desarrollaremos el último role play donde se aplicarán todos los conceptos aprendidos.

## Objetivos del curso

- El curso de Negociación Comercial nos brindará las herramientas necesarias para llevar a cabo un cierre de venta y acuerdo comercial con éxito.
- Al término del curso podremos identificar los factores críticos de una negociación con el fin de encontrar reglas y principios que nos servirán de guía durante el proceso comercial.

## ¿Por qué asistir?

Aumentaremos nuestra capacidad para resolver conflictos comerciales. Cerraremos más ventas. Incrementaremos nuestras habilidades comerciales y podremos llegar a mejores acuerdos. Cerraremos negocios más sostenibles.

Aprenderemos cómo obtener lo que uno desea y quiere de la otra parte. Sabremos vender o comprar al mejor precio posible. Utilizaremos la metodología dinámica del role play para simular negociaciones reales.

## Dirigido a

Jefes y Ejecutivos del área Comercial, Ventas, Marketing, Key Accounts Managers y Ejecutivos de Atención al Cliente, que enfrentan escenarios de negociación comercial.

# Negociación Comercial

→ Miguel Ángel Pimentel

## Información General

### Fechas

#### Sesión 1

Miércoles 01 de junio, 2022

#### Sesión 2

Lunes 06 de junio, 2022

#### Sesión 3

Miércoles 08 de junio, 2022

#### Sesión 4

Miércoles 15 de junio, 2022

#### Sesión 5

Lunes 20 de junio, 2022

#### Sesión 6

Miércoles 22 de junio, 2022

### Horarios

Hora: 07:00 PM - 10:00 PM (hora Perú)

Incluye intermedio de 15 minutos

### Certificado

Certificado Digital de Participación emitido por Seminarium Perú.



### Inversión\*

Regular

S/ 1,700.00

Corporativo (a partir de 3 inscritos)

S/ 1,360.00

\* Valor de inscripción por persona. Precios expresados en Soles incluyen el IGV.

#### NOTAS

- El curso se abrirá con un mínimo de 15 alumnos inscritos.
- Aforo máximo de 40 alumnos.
- Se debe asistir a las 6 sesiones para obtener el Certificado Digital de Participación.



100% práctico



100% online



Docente en vivo



18 horas de capacitación



Sesión de preguntas & respuestas