

# Seminario<sup>1</sup> de Ventas y Negociación

(30 horas lectivas *presenciales*)

---

## PLAN TEMÁTICO

(ajustable al perfil y sector de la empresa previa negociación)

### I PARTE

- a. Caracterización del PRODUCTO/SERVICIO a comercializar** **5 horas**
- Antecedentes y desarrollo (¿ – ?)
  - Estructura y características del producto/servicio. Surtido/Gama
  - Caracterización de la competencia
  - Diagnóstico del entorno / Matriz DAFO
  - Breve análisis histórico del mercado y sector económico (¿ – ?)
- b. Técnicas de NEGOCIACIÓN para Vendedores (Comerciales)** **20 horas**
- Comunicación
  - Autopreparación del vendedor
  - Contacto
  - Técnicas de Sondeo (entrevista)<sup>2</sup>
  - Presentación de OFERTAS / PRECIOS
  - Conclusión y cierre de la negociación / Reformulación de Objeciones
  - Juegos de Roles (completos)

### II PARTE

- c. OFERTA COMERCIAL** **3 horas**
- Catálogo de productos/servicios / Normativas de Venta
  - Estrategia y política de Precios. Formas/facilidades de PAGO
  - Contratación y servicios post-venta
- d. Preparación de la Campaña de Ventas** **2 horas**
- Prospección de mercados / Selección del Mercado Objetivo (target)
  - Preparación de soportes de Venta
  - Estadística y planeamiento (CRM)

---

<sup>1</sup> Organizado y ejecutado por VISIONATRES ([www.visionatres.com](http://www.visionatres.com))

<sup>2</sup> Con la realización de Juegos de Roles parciales entre los participantes