



IMECAF®

www.imecaf.com

CURSO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

MARKETING Y VENTAS



INVERSIÓN
\$900.00 + IVA

DURACIÓN
14 HRS.

MODALIDAD
En Linea



CURSO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

MARKETING Y VENTAS

OBJETIVO

Definir los principios de comunicación y negociación en procesos de negociación comercial, sus fases y cierre.

TEMARIO

I. La negociación comercial.

- Concepto de negociación comercial.
- Diferencias entre vender y negociar.
- Elementos de la negociación.
- El protocolo de la negociación.
- Negociación en terreno propio.
- Negociación en terreno contrario.
- Negociación en terreno neutral.

II. La comunicación.

- Comunicación verbal.
- Comunicación no verbal.

III. Principios de la negociación.

- Plantear nuestro caso de forma ventajosa.
- Conocer el alcance y la fuerza de nuestro poder.
- Conocer a la otra parte.
- Satisfacer las necesidades antes que los deseos.
- Fijarse unas metas ambiciosas.
- Gestionar la información con habilidad.
- Hacer las concesiones conforme a lo establecido.
- Tipos y estilos de negociación.
- Características del negociador.



CURSO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

MARKETING Y VENTAS

- Tipos de negociador.
- Estilos internacionales de negociación.

IV. **El proceso de la negociación comercial.**

- Fase de preparación.
- Fase de desarrollo.
- Discusión.
- Señales.
- Propuestas.
- Intercambios-concesiones.
- Argumentos.
- Bloqueos.
- Objeciones.
- Cierre.
- Postnegociación.



CURSO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

MARKETING Y VENTAS

POLÍTICAS DE PAGO

- Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa
- **LIQUIDACIÓN TOTAL** - Aplica previa al inicio del evento
- **DESCUENTO POR PRONTO PAGO** - Aplica liquidando el total de la inversión hasta 5 días hábiles previos al evento
- **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones de IMECAF
- **FINANCIAMIENTO** - NO aplica

MÉTODOS DE PAGO

TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO

- VISA y MASTER CARD - No requiere presentación física
- AMERICAN EXPRESS - Si no es por PayPal, requiere presentación física

MESES SIN INTERESES

- 3, 6, 9 Y 12 MSI - Tarjetas Banamex
- PayPal (Según las opciones disponibles en la plataforma)

TRANSFERENCIA INTERBANCARIA

- BANAMEX - Clabe 002180414600184021

DEPÓSITO BANCARIO

- BANAMEX - Cuenta 18402
- Sucursal 4146

TRANSFERENCIA O DEPÓSITO REQUIERE REFERENCIA

- Colocar cualquiera de los siguientes datos como referencia:
- Nombre, razón social, RFC o número de factura

BENEFICIARIO

- IMECAF México, SC



IMECAF®

Arquímedes 130
Dpcho. 205
Col. Polanco,
CDMX 11570

TEL. 55 1085 1515
800 236 0800
info@imecaf.com

www.imecaf.com



CURSO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

MARKETING Y VENTAS

POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN

PENALIZACIONES

NO APLICA - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento

- **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
- **100%** - NO SHOW (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
- **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

CONFIRMACIÓN OFICIAL

IMECAF notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de **viáticos**, en su caso, una vez recibida | IMECAF no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

IMECAF se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a **QUÓRUM MÍNIMO**

© IMECAF México S.C. Todos los derechos reservados

