IMECAF®

www.imecaf.com

CURSO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

MARKETING Y VENTAS

INVERSIÓN
$900.00 + IVA

DURACIÓN
14 HRS.

MODALIDAD
En Linea

Tel. 55 1085 1515 / 800 236 0800 | info@imecaf.com

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.

- 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.
- Postnegación.

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
• **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