



DIGITAL

TALLER / INTENSIVO

RIGHT

PROGRAMA DE NEURONEGOCIACIÓN



GRUPO EMPRENENT CDA MÉXICO, S.A. DE C.V.

www.VillaEmprendiendo.com

RIGHT

TALLER / INTENSIVO

*Dejar de vender
para vender más.*



El taller de Negociación RIGHT, está dirigido a personas emprendedoras, empresarios, personas con cargos de compras y ventas, y a todas las personas que deseen mejorar sus relaciones humanas.

Cuando pensamos en negociaciones lo hacemos básicamente en términos de compra/venta y la mayoría de nosotros reconocemos que, por mencionar un ejemplo, los políticos y representantes sindicales hacen negociaciones como parte de su trabajo diario. Lo que no tenemos consciente es que todos nosotros negociamos cada uno de los días de nuestra vida, por tanto, es menester comprender en un nivel profundo esta actividad para que, con la práctica, logremos dominarla.



ESTRUCTURA

El entrenamiento está dividido en 5 sesiones teóricas y prácticas de 8 horas cada una integradas por:

- Lenguaje verbal
- Lenguaje no verbal
- Psicofusión

DURACIÓN: 6 días

Reuniones diarias en los siguientes horarios:

9:30 am - 11:00 am

2:30 pm - 4:00 pm

7:30 pm - 9:00 pm

Vía Hangout en vivo con César Dabián

2018

DEJAR DE VENDER
PARA VENDER MÁS.

www.facebook.com/VivoEmprendiendo

TEMARIO



ETAPA UNO

01 APROXIMACIÓN

Los primeros segundos de intercambio de información no verbal.

02 PRIMERA IMPRESIÓN

Comprender la utilidad del contacto visual, sonrisa y el flash de ceja.

03 SALUDO INICIAL

Distinguir los diferentes saludos de mano y su apropiada utilización.

04 IMAGEN PROFESIONAL

Cómo crear una primera impresión favorable.

05 CANALES DE COMUNICACIÓN

Aumentar la calidad de información que recibes y emites para facilitar el liderazgo



ETAPA DOS

06 EL LENGUAJE SECRETO DEL ÉXITO

Detectar interés o rechazo y descubrir cuando alguien recuerda, construye o miente.

07 RAPPORT

Desarrollar la habilidad de generar empatía y dirigir una negociación.

08 DETECCIÓN DE NECESIDADES

Aprender a elaborar preguntas clave para la obtención de información.

09 TÉCNICA CBR

La mejor técnica para presentar un producto o servicio.

10 MOTIVOS DE COMPRA

Comprender por qué compra la gente e identificar las preferencias individuales.



ETAPA TRES

11 SEÑALES DE COMpra

Detectar los mensajes emocionales que emite el cuerpo cuando desea comprar.

12 CÓMO REBATIR OBJECIONES

Técnicas eficaces para eliminar los obstáculos reales y descubrir las objeciones pretexto.

13 TÉCNICAS DE CIERRE

Las mejores técnicas para elaborar conclusiones exitosas.

14 FAV TIPS

Tips para negociar con ángeles inversionistas, proveedores y clientes.

GENERALES

PROGRAMA DE NEURONEGOCIACIÓN

VÍA: Hangout (Vídeo Chat de Gmail)

MODALIDAD: Intensiva.

EDAD: Mayores de 16 años.

ESCOLARIDAD: No aplica.

INCLUYE:

- Entrenamiento.
- Training book.
- Reconocimiento.

VALOR DE LA INVERSIÓN

Formas de pago: Tarjeta de crédito y débito,
Depósito o Transferencia interbancaria.

Beneficiario: Grupo Emprenent CDA México,
S.A. de C.V.

Institución: BBVA Bancomer

Cuenta: 0174292375

CLABE: 0121 8000 1742 9237 50

En caso de requerir factura solicitarla con
anticipación.

CONTACTO:

Tel.: (55) 2163 7005

Mail: villa@emprendiendo.mx

Facebook: VivoEmprendiendo

