



TALLER / INTENSIVO

# RIGHT

PROGRAMA DE NEURONEGOCIACIÓN



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

[www.VillaEmprendiendo.com](http://www.VillaEmprendiendo.com)

# RIGHT

TALLER / INTENSIVO

*Dejar de vender  
para vender más.*

**E**l 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

El punto de reunión es en Plaza Samara, Santa Fe. Ciudad de México.

2018

DEJAR DE VENDER  
PARA VENDER MÁS.

[www.facebook.com/VivoEmprendiendo](http://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

---

LUGAR: Desierto de los Leones, Ciudad de México.

MODALIDAD: Intensiva.

EDAD: Mayores de 18 años. Menores de edad acompañados de su tutor.

ESCOLARIDAD: No aplica.

REQUISITOS:

- Ropa y calzado deportivos.
- Ropa para bajas temperaturas.
- Libreta.
- Computadora.

### INCLUYE:

- Entrenamiento.
- Training book.
- Reconocimiento.

### CORTESÍA:

- Cocktail de bienvenida.
- Desayuno tipo Buffet.
- Comida tipo Buffet.
- Coffee break ilimitado.
- Snacks ilimitados.
- Hospedaje.

## VALOR DE LA INVERSIÓN

---

- Entrenamiento: \$ 19,900.00 MXN  
Con Beca: **\$ 7,900.00 MXN**

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

Beneficiario: Grupo Emprement 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.

**\*NO INCLUYE LOS GASTOS DE TRANSPORTACIÓN DE SU  
LUGAR DE ORIGEN A VILLA EMPRENDIENDO NI DE REGRESO.**

\*PRECIOS ANTES DE IMPUESTOS.

### CONTACTO:

Tel.: (55) 2163 7005

Mail: villa@emprendiendo.mx

Facebook: VivoEmprendiendo

