

Contenido General del Entrenamiento

Objetivos Generales: Aprender a Interpretar y utilizar las señales corporales efectivamente para la toma de decisiones y tener control en la negociación.

Beneficios del Curso: Incrementar la percepción corporal en la negociación, mejorar el cierre de venta y aumentar la calidad de nuestro lenguaje corporal.

Dirigido a: Vendedores, Compradores, Gerencia, Recursos Humanos, Dirección, Servicio a Clientes, Público en General.

Duración Total: 8 horas



1.- Introducción al Lenguaje Corporal

- 1.1 ¿Qué es el Lenguaje Corporal?
- 1.2 El Cuerpo Hablando
- 1.3 Instintos e Intuición
- 1.4 El Lenguaje Universal
- 1.5 Conjuntos de Señales

2.- Interpretación Básica

- 2.1 Piernas y Pies
- 2.2 Posturas
- 2.3 Asiento
- 2.4 Brazos y Manos
- 2.5 Cabeza y Hombros
- 2.6 Rostro
- 2.7 Accesorios y Objetos



3.- Tipos de Negociadores

- 3.1 Los 5 Arquetipos
- 3.2 Identificación
- 3.3 Trato al Negociador
- 3.4 Características
- 3.5 Habilidades y Debilidades
- 3.6 Negociar con cada Arquetipo



4.- La Negociación

- 4.1 Contacto
- 4.2 Apariencia
- 4.3 Territorios
- 4.4 Saludo
- 4.5 Creando Confianza
- 4.6 Posición Estratégica
- 4.7 Gestos Sí/No
- 4.8 Gestos Avanza/Retrocede

5.- Cierre de Negociación

- 5.1 Indecisión
- 5.2 Engaño
- 5.3 Posturas de Cierre
- 5.4 Descremado de Precios

6.- Aumento de Rendimiento

- 6.1 Comunicación de dos vías
- 6.2 Técnicas de Aumento de Rendimiento

7.- Ejercicios Prácticos



Costo del Curso por participante: \$4,250.00 + I.V.A.

Fecha: 18 de Mayo del 2020.

Horario: 9:00 a 18:00

El curso incluye: Constancia de Participación con valor curricular, Material de Apoyo, Coffe-Break Continuo, Comida del día, acceso a Internet y estacionamiento en cortesía.

Hotel Sede: Hotel Comfort Inn, Zona Monterrey Norte.

