



TÉCNICAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN

1 **Fecha de impartición:** Del 10 de noviembre al 09 de diciembre 2025

↓ **Fecha límite de inscripción:** Hasta el 31 de octubre de 2025

Contenidos del Curso

COMT069PO - FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

COMT097PO - TÉCNICAS DE PROCESO DE VENTA Y POSTVENTA

Duración total: 34 horas en Aula virtual (clases en directo)

1. LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

- Concepto de negociación comercial.
- Diferencias entre vender y negociar.
- Elementos de la negociación.
- El protocolo de la negociación.

2. LA COMUNICACIÓN

- Comunicación verbal.
- Comunicación no verbal.

3. 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.

4. EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

- Fase de preparación.
- Fase de desarrollo.
- Discusión.
- Señales.

5. EL VENDEDOR

- Tipologías de comerciales.
- El vendedor y la organización.
- Ejemplos de organizaciones comerciales

6. EL CLIENTE

- Las motivaciones humanas.
- Procesos de motivación.
- Motivaciones de consumo

7. PREPARACIÓN DEL PROCESO DE VENTA

- Preparación de la venta.
- Organización de la Venta.
- Técnicas de gestión de las ventas personales.

8. DESARROLLO DEL PROCESO DE VENTA

- Problemas en la venta.
- Argumentación en el proceso de venta
- Proceso de negociación.

Objetivo de esta formación

Desarrollar habilidades efectivas de venta y negociación comercial, mediante el dominio de técnicas, estrategias y herramientas para mejorar la comunicación con el cliente, cerrar acuerdos y crear relaciones comerciales sostenibles.

Metodología

El curso se imparte en Aula Virtual, **con clases en directo a través de videoconferencia**, en las cuales podrás interactuar con el tutor y el resto de alumnado para aclarar tus dudas y compartir experiencias para trabajar sobre situaciones reales.

Horario de clases:

de lunes a jueves, 2 horas diarias

Turno de mañana: 10:00 a 12:00

Turno de tarde: 18:00 a 20:00

Certificación

Al finalizar el programa con éxito, los participantes recibirán un **diploma de aprovechamiento que acredita la superación** del curso.

Dirigido a:

Profesionales del área de Servicios a las Empresas, diseñado para consultores, socios, directores comerciales y responsables de marketing dentro de firmas de consultoría que quieran mejorar su posicionamiento online, aumentar la captación de clientes y digitalizar su estrategia de ventas.

✓ Requisitos de Acceso

Para poder acceder los participantes deben cumplir los siguientes requisitos:

1. Estar trabajando en activo, en situación de mejora de empleo o en ERTE y que la empresa pertenezca al sector Servicios a las empresas *(compuébalo en el siguiente enlace consultando la actividad de la empresa)* [LISTADO CNAE SECTOR EMPRESAS](#) En caso de no encontrar la actividad de la empresa dentro de estas actividades o encontrarse en situación de desempleo, puedes matricularte pero tu inscripción quedará en bolsa y se confirmará según la disponibilidad de plazas.
2. Disponer de un dispositivo con conexión a Internet para el acceso a las clases en directo.
3. Sin requisitos académicos.

■ Documentación a Aportar

Para formalizar la inscripción en el curso el alumno deberá presentar la siguiente documentación:

- Toma de datos adjunta cumplimentada
- Copia del DNI (por ambas caras)
- Informe de vida laboral actualizado
- Copia de la cabecera de la nómina

Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



SERVICIO PÚBLICO
DE EMPLEO ESTATAL | **SEPE**

Nota informativa dirigida a los participantes en acciones de formación de la convocatoria del Servicio Público de Empleo Estatal “Programas de formación de ámbito estatal”

La acción formativa en la que está usted participando corresponde a la convocatoria para la concesión de subvenciones públicas para la ejecución de programas de formación en el ámbito estatal, dirigidos prioritariamente a las personas ocupadas, regulada por resolución del director general del Servicio Público de Empleo Estatal.

Esta convocatoria se encuadra dentro del sistema de formación en el trabajo, cuyos programas están orientados a la adquisición y mejora de las competencias profesionales relacionadas con los requerimientos de productividad y competitividad de las empresas.

De manera particular, las acciones de formación que se financian en el marco de la presente convocatoria tienen como finalidad:

- Favorecer la formación a lo largo de la vida.
- Adquirir y mejorar las competencias profesionales de las personas trabajadoras y sus itinerarios de empleo y formación.
- Promover el desarrollo profesional y personal, mejorando las perspectivas de empleo estable y de calidad.
- Contribuir al progreso de los sectores productivos, a la adaptación a los cambios y a la mejora de la competitividad y productividad de las empresas.
- Incrementar las cualificaciones de la población activa.
- Mantener el empleo y promover la promoción profesional.

Los recursos para financiar el sistema de formación para el trabajo proceden de la cuota* de formación profesional que recauda la Seguridad Social a la que se suman las aportaciones del Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE).

**La cuota de formación profesional es la cantidad resultante de aplicar el tipo de 0,70% sobre la base de cotización por contingencias comunes que aportan las empresas y trabajadores de la Seguridad Social, a través de sus Boletines de Cotización (TC1). De ese tipo global el 0,60% lo aporta la empresa y el 0,10% restante el trabajador.*