

CURSO CORTO **¡NUEVO!**
**NEGOCIACIÓN
Y PERSUASIÓN
COMERCIAL**

CURSO REMOTO

**Inicio de clases:
18 de agosto**

El arte de negociar es una habilidad necesaria, muy valorada y apreciada en el mundo organizacional y personal y está presente en todas las actividades humanas.

Implica desarrollar habilidades de comunicación, comprensión, así como la capacidad de persuadir con argumentos para lograr cambios de actitud que permitan acercar el desarrollo de la negociación hacia nuestros intereses. Por esto la negociación es una habilidad clave a desarrollar en toda persona involucrada con el proceso comercial de una organización.

Negociar bien, implica el uso de técnicas y herramientas que nos permitan, a los involucrados, a pesar de tener diferentes intereses o voluntades, estar satisfechos con el acuerdo final.

Desarrollar excelentes capacidades de negociación permite al profesional adquirir destreza, habilidades y conocimientos para poder examinar en retrospectiva la posición actual y así evaluar los posibles escenarios buscando la cooperación de las partes para obtener el mejor resultado y aportar valor a la empresa.

OBJETIVOS DEL CURSO:

- / Autoconocimiento para que cada participante reconozca su propio estilo de negociación y personalidad al momento de negociar.
- / Desarrollo de un pensamiento crítico para lograr acuerdos bajo la premisa de ganar / ganar desarrollando las competencias de comunicación, escucha y persuasión.
- / Herramientas y técnicas para la construcción de acuerdos razonables.
- / Optimizar y potenciar la capacidad de negociación de los participantes.

MODALIDAD REMOTA

Aprende desde la comodidad de tu hogar, sin perder tiempo ni dinero en movilizarte, con nuestros cursos remotos. Los cuales se darán en **6 sesiones**, a través de la plataforma **Blackboard Collaborate (educación sincrónica)**, donde podrás conversar con tu profesor en tiempo real. Además, tendrás las clases grabadas por si deseas consultarlas en cualquier momento.



En caso de cancelación de una clase por motivos de fuerza mayor, la clase será reprogramada en la misma frecuencia (día de la semana); en tal caso el curso podría extenderse por una semana adicional.

INFORMACIÓN GENERAL:

DURACIÓN Y HORARIO:

Duración: 3 semanas (6 sesiones, dos veces por semana)
Horario: Martes y jueves de 7:00 p.m. a 10:00 p.m.
Fecha de inicio: 18 de agosto

INVERSIÓN:

Precio general: S/650
Precio Corporativo: S/ 611
Precio Preferencial (-15%): Hasta el 03 de agosto: S/ 550
Precio Comunidad ISIL (-20%): S/ 520

DOCENTE:



Elva Piña Cárdenas

Certificada como Coach Ontológico en The Newfield Network acreditado por la ACTP (Accredited Coach Training Program). Especialista certificada como EQ Assesor Certification en Inteligencia Emocional por Six Seconds. Egresada de la Maestría en Comportamiento Organizacional y Recursos Humanos en la Univ. Ricardo Palma (URP). Con más de quince años de experiencia profesional en el área comercial y en empresas del sector de telecomunicaciones, turismo, farmacéutico, automóviles liderando y ejecutando proyectos para las áreas de call center, servicio al cliente, fidelización, calidad, inteligencia comercial y ventas. Conferencista y facilitadora en programas de liderazgo y docente en habilidades blandas y coaching acompañando el desarrollo de ejecutivos, empresarios y equipos de líderes en importantes empresas e instituciones

BENEFICIOS DE LLEVAR LOS CURSOS CORTOS DE ISIL EDUCACIÓN EJECUTIVA:



**MATERIALES
PUNTUALES**



**EN SÓLO
3 SEMANAS**



**SÓLO 6
SESIONES**

INFORMES E INSCRIPCIONES:

T.: (01) 706-0000 | Anexos: 4303 / 4300
ee@isil.pe | isil.pe/cursos

ISIL / EDUCACIÓN
EJECUTIVA