

CCL

CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA

CURSO

NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE VENTAS



Certifica: Cámara de Comercio de Lima

INTRODUCCIÓN

El curso **Negociación y Cierre de Ventas** brinda a los participantes una formación práctica, estratégica y experiencial para **fortalecer sus habilidades comerciales y lograr cierres exitosos**, éticos y sostenibles en el tiempo. Está dirigido a profesionales de ventas, ejecutivos comerciales, emprendedores y líderes de negocio que buscan optimizar sus procesos de negociación, incrementar la conversión de clientes y potenciar su influencia en entornos de alta competencia.

A lo largo del curso, se desarrollará de forma integral el proceso de la negociación comercial, desde la preparación previa, el análisis del perfil del cliente, hasta el manejo de objeciones y las distintas técnicas de cierre. Se abordarán temas como la **venta consultiva, la comunicación persuasiva, el uso de estrategias de negociación colaborativa, la gestión emocional en contextos difíciles y la fidelización posterior al cierre**. Además, se entrenará a los participantes en el uso de herramientas prácticas que les permitan elevar su efectividad en cada etapa del proceso comercial, desde el primer contacto hasta el cierre exitoso, con foco en la **construcción de relaciones de confianza** y valor con el cliente.

Este curso ofrece una metodología activa, basada en simulaciones, análisis de casos reales, dinámicas y feedback continuo, que permitirá a los participantes aplicar lo aprendido de forma inmediata a su realidad laboral.

VALOR AGREGADO

Como parte de la experiencia formativa, todos los participantes culminarán el curso con el desarrollo completo y simulado de una **estrategia de negociación y cierre de ventas**, adaptada a su producto, servicio o modelo de negocio. Esta actividad integradora incluirá el análisis del perfil del cliente, la preparación del discurso comercial, la aplicación de técnicas de cierre, el manejo de objeciones y la proyección de indicadores clave de conversión. La experiencia estará acompañada por la retroalimentación directa del docente y la aplicación de herramientas reales del mundo comercial.

El curso ha sido diseñado para **fortalecer competencias clave en ventas y negociación efectiva**, brindando a los participantes metodologías aplicables de forma inmediata en sus procesos comerciales. Los participantes aprenderán a identificar oportunidades de negocio, generar relaciones de confianza con los clientes, y conducir negociaciones desde un enfoque colaborativo, estratégico y emocionalmente inteligente.

Con esta formación, los asistentes podrán **mejorar su tasa de cierre, reducir el ciclo de ventas y aumentar el valor percibido por sus clientes**, logrando así resultados sostenibles y alineados con los objetivos de crecimiento de su organización.



DIRIGIDO A

- Profesionales que deseen desarrollar o fortalecer sus habilidades de negociación y técnicas de cierre de ventas para mejorar su efectividad comercial.
- Ejecutivos y mandos medios del área comercial, ventas o atención al cliente que busquen aumentar su tasa de conversión, fidelizar clientes y mejorar su capacidad de persuasión.
- Emprendedores que necesiten estructurar su proceso de venta y profesionalizar sus negociaciones.
- Estudiantes de carreras relacionadas con marketing, administración, gestión comercial o afines, interesados en adquirir competencias prácticas para el entorno empresarial.
- Público en general con interés en dominar herramientas clave de negociación, entender el comportamiento del cliente y cerrar acuerdos exitosos en distintos contextos de venta.

OBJETIVOS

- Comprender los fundamentos clave de la negociación comercial, identificando etapas, estilos y estrategias efectivas para distintos tipos de clientes y contextos.
- Aplicar técnicas de comunicación persuasiva y escucha activa para generar vínculos de confianza, gestionar objeciones y cerrar acuerdos con mayor efectividad.
- Diseñar propuestas de valor enfocadas en las necesidades del cliente y alineadas con los objetivos comerciales de su organización.
- Implementar un proceso estructurado de cierre de ventas, incorporando herramientas prácticas para el seguimiento, la fidelización del cliente y el cumplimiento de metas.
- Desarrollar habilidades personales como la empatía, inteligencia emocional y pensamiento estratégico, esenciales para negociaciones exitosas y relaciones comerciales sostenibles.

METODOLOGÍA

El curso se desarrolla bajo una metodología activa y 100 % práctica, que combina exposiciones conceptuales con dinámicas de rol, ejercicios vivenciales, simulaciones de negociación y análisis de casos reales del entorno comercial. A través de talleres interactivos y actividades colaborativas, los participantes podrán aplicar de inmediato las herramientas adquiridas en contextos similares a los que enfrentan en su vida laboral.

A lo largo de las sesiones, se fomentará la participación activa mediante la práctica de técnicas de persuasión, gestión de objeciones, cierre efectivo y generación de propuestas de valor. Asimismo, se emplearán guías prácticas, formatos de seguimiento y herramientas de autodiagnóstico para fortalecer la comunicación, el liderazgo comercial y la toma de decisiones en procesos de venta reales. Esta metodología permite integrar lo aprendido con la experiencia individual, elevando el desempeño comercial y la confianza en la gestión de ventas complejas.



TEMARIO

Sesión 1: Fundamentos de la negociación en ventas

- Principios y tipos de negociación.
- Diferencias entre vender y negociar.
- Perfil del negociador comercial exitoso.
- Diagnóstico inicial: estilo personal de negociación.

Sesión 2: Preparación estratégica para la negociación

- Análisis del cliente, su perfil y necesidades.
- Objetivos de la negociación: BATNA y ZOPA.
- Diseño del mapa de concesiones.
- Construcción de propuestas de valor.
- Caso práctico: prepararse para una reunión clave de ventas.

Sesión 3: Comunicación persuasiva y escucha activa

- Técnicas de comunicación verbal y no verbal.
- Cómo generar confianza en las conversaciones de venta.
- Escucha activa para detectar señales de compra.
- **Actividad práctica:** Análisis de microexpresiones y lenguaje no verbal.

Sesión 4: Gestión de objeciones y conflictos

- Identificación de objeciones frecuentes en ventas.
- Técnicas para responder objeciones con asertividad.
- Manejo de conflictos sin perder al cliente.
- Simulación de negociación con clientes difíciles.

Sesión 5: Estrategias de cierre efectivo

- Tipos de cierres: directo, por alternativa, por resumen, entre otros.
- Señales de compra y momento adecuado para cerrar.
- Errores comunes en el cierre y cómo evitarlos.
- **Mini taller:** Diseño del discurso de cierre adaptado a cada perfil de cliente.

Sesión 6: Negociación basada en valor y ética comercial

- Vender más allá del precio: el valor percibido.
- Construcción de relaciones comerciales duraderas.
- Ética en la negociación y ventas responsables.
- Caso real: negociación con foco en fidelización.

Sesión 7: Negociación en contextos complejos y multiactor

- Ventas B2B, licitaciones y negociaciones con múltiples partes.
- Negociación con intermediarios o distribuidores.
- Herramientas digitales para negociar en entornos híbridos.
- Análisis de Caso: negociaciones complejas.

Sesión 8: Negociaciones bajo presión

- Entendiendo la presión en contextos de negociación
- Estrategias para mantener el control en entornos de alta tensión.
- Herramientas de preparación mental y comunicacional.
- Casos típicos de negociación bajo presión

SOBRE EL DOCENTE

Armando Núñez

Gerente de Ventas en Maquimás

Más de 20 años de experiencia desempeñándose como Gerente de Banca Seguros en el Banco Financiero, Gerente de Ventas de Nuevos Canales en Rímac Seguros. Gerente de Field Support y Gerente Divisional de Ventas en Productos Avon.

Magíster en Administración Estratégica de Empresas de la PUCP, Perú. Máster Internacional en Liderazgo de la Escuela de Alta Dirección y Administración de EADA, España. Economista de la PUCP. Cuenta con estudios de posgrado en conocidas casas de estudio dentro y fuera del país en Gerencia de Ventas, Planeamiento Estratégico de Ventas y Trade Marketing.

**INICIO:**

Viernes, 3 de octubre

FIN:

Viernes, 21 de noviembre

**FRECUENCIA:**

Viernes de
07:00 p.m. a 10:00 p.m.

**DURACIÓN:**

32h académicas (horas de 45min C/U)

**MODALIDAD:**

Presencial – Sede Jesús María

**INVERSIÓN:**

Tarifa regular: S/ 799
Socio CCL: S/ 599

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de la Cámara de Comercio de Lima

MÉTODOS DE PAGO

• Depósitos o transferencia Cuenta corriente en soles banco



Banco o agente BCP
193-1943271-0-99



Banco o agente Interbank
005-0000007180



Banco BBVA
0011-0130-0100003020



Banco Scotiabank
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de **CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA** – Ruc: 20101266819

• Tarjeta de crédito Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.



1. Ingresar a nuestra página web: www.camaralima.org.pe
2. Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
3. Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
4. Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
5. Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.



Exclusivo para VISA

Hasta 6 cuotas sin intereses con tus tarjetas de crédito BBVA y 12 cuotas con BCP.

Preguntar por términos y condiciones.

• Billetera electrónica Escanea y paga



Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. ***Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**



| CONTÁCTANOS

Lima

✉ programasccl@camaralima.org.pe

☎ 994 250 942