



CURSO

Negociación y cierre de ventas

CERTIFICA: Cámara de Comercio de Lima



Índice

> ¿Por qué elegir este curso?

> Beneficios Exclusivos

> ¿A quién está dirigido?

> ¿Qué lograrás al finalizar el curso?

> Estructura curricular

> Expositores

> Cronograma

> Datos del curso

> Métodos de pago

↘ ¿Por qué elegir este curso?

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.



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.

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.

REGRESAR



Beneficios Exclusivos

Respaldo Institucional del Más Alto Nivel

Certificación digital emitida a nombre de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), el gremio empresarial líder del país que consolida su autoridad directiva ante el mercado nacional e internacional.



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.



¿A quién está dirigido?

Este curso y su estructura de especialización han sido meticulosamente diseñados para:



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.



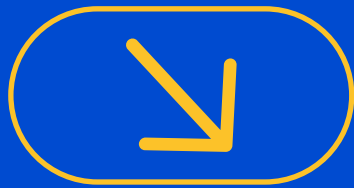
Estudiantes de carreras relacionadas con marketing, administración, gestión comercial o afines, interesados en adquirir competencias prácticas para el entorno empresarial.



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.



REGRESAR



¿Qué **lograrás** al finalizar el **curso?**



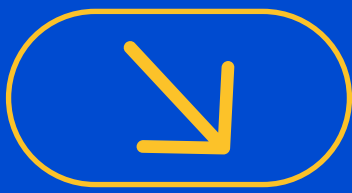
Comprender los fundamentos clave de la negociación comercial, identificando etapas, estilos y estrategias efectivas para distintos tipos de clientes y contextos.

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.

Nuestra metodología **BLENDED LEARNING** combina 32 horas académicas de sesiones en vivo y 16 horas académicas de trabajos asincrónicos, trabajos grupales, participación en foros y material adicional compartido en el aula virtual.



REGRESAR



Estructura curricular

SESIÓN 1

Fundamentos de la negociación comercial

- Principios y tipos de negociación.
- Diferencias entre vender y negociar.
- Perfil del negociador comercial exitoso.
- Diagnóstico del estilo personal de negociación.
- Introducción a la negociación basada en valor.

SESIÓN 2

Preparación estratégica y diseño de la negociación

- Análisis del cliente, su perfil y necesidades.
- Definición de objetivos de negociación: BATNA y ZOPA.
- Diseño del mapa de concesiones.
- Construcción de propuestas de valor.
- Caso práctico: preparación de una reunión clave de ventas.



SESIÓN 3

Comunicación persuasiva y manejo de objeciones

- Técnicas de comunicación verbal y no verbal.
- Escucha activa y detección de señales de compra.
- Generación de confianza durante la negociación.
- Identificación y tratamiento de objeciones frecuentes.
- Actividad práctica: análisis de microexpresiones y lenguaje no verbal.

SESIÓN 4

Gestión de conflictos y técnicas de cierre

- Manejo de conflictos y clientes difíciles.
- Simulación de negociación en escenarios complejos.
- Tipos de cierre: directo, por alternativa, por resumen, entre otros.
- Identificación del momento oportuno para cerrar.
- Errores frecuentes en el cierre y diseño del discurso de cierre según el perfil del cliente.

SESIÓN 5

Negociación estratégica en entornos empresariales

- Negociación basada en valor y fidelización de clientes.
- Ética en la negociación y ventas responsables.



- Negociaciones B2B, licitaciones y procesos con múltiples actores.
- Negociación con intermediarios y distribuidores.
- Herramientas digitales para negociaciones en entornos híbridos.
- Análisis de casos de negociación compleja.

SESIÓN 6

Negociación bajo presión y simulación integral

- Comprendiendo la presión en los procesos de negociación.
- Estrategias para mantener el control en situaciones de alta tensión.
- Herramientas de preparación mental y comunicacional.
- Casos de negociación bajo presión.
- Simulación integral aplicando las etapas de preparación, comunicación, manejo de objeciones y cierre efectivo.

REGRESAR



Expositor



Juan José Huamancayo

Gerente General de SOLTOP. Con más de 20 años de experiencia laboral y 15 en posiciones de liderazgo en Ventas, Marketing y Operaciones en distintas regiones del país, se ha consolidado como un ejecutivo de alto nivel, orientado a la generación de resultados sostenibles y al crecimiento empresarial. Su estilo de gestión combina liderazgo estratégico, trabajo en equipo y un fuerte enfoque en el cliente, apalancándose en el análisis de información, estadísticas e indicadores de gestión para impulsar decisiones comerciales efectivas. Actualmente se desempeña como Gerente General de SOLTOP, donde lidera procesos de innovación, expansión y consolidación en el mercado. Previamente, se desempeñó como Gerente Comercial en Petroperú, cargo desde el cual dirigió con éxito equipos de alto desempeño y fortaleció la presencia comercial de la compañía en un sector altamente competitivo.

Su sólida formación académica respalda esta trayectoria: es Economista de profesión, con una Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, además de especializaciones en Dirección General, Ventas Profesionales, Administración de Negocios y Gestión de Hidrocarburos, estudios realizados en instituciones de prestigio como la Universidad del Pacífico, ESAN, ESIC y la Universidad de Piura.



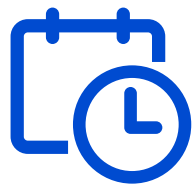
Cronograma

JUAN JOSE HUAMANCAYO		
Negociación y cierre de ventas		
Sesión 1 Sábado, 12 de setiembre	Sesión 2 Sábado, 19 de setiembre	Sesión 3 Sábado, 26 de setiembre
Sesión 4 Sábado, 03 de octubre	Sesión 5 Sábado, 10 de octubre	Sesión 6 Sábado, 17 de octubre

REGRESAR



Datos del curso

**INICIO:**

Sábado 12 de setiembre

FIN:

Sábado 17 de octubre

**FRECUENCIA:**

Sábados de 09:00 a.m. a 1:00 p.m.

**DURACIÓN:**

48h académicas (horas de 45min cada una)

**PÚBLICO EN GENERAL:**

S/ 799

SOCIO CCL:

S/ 599

**MODALIDAD:**

Presencial – Sede Santa Anita

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de la Cámara de Comercio de Lima

REGRESAR

↘ 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

Ejecutivo de ventas

✉ jromero@camaralima.org.pe

☎ 994 250 942