



## CURSO

### NEGOCIACIÓN Y VENTAS

**OBJETIVO GENERAL:** El objetivo del Curso es formar al participante para que sea capaz, en cualquier ámbito, de diseñar una estrategia de negociación y el proceso de ventas, presentarla y defenderla con las tácticas y técnicas adecuadas para que llegue a buen término.

### CONTENIDO PROGRAMATICO

- ¿Que es la venta?
- ¿Que es "marketing"?
- Proceso de marketing
- ¿Qué es la planificación del mercado?
- Diferencia entre mercadeo y venta.
- Etapas del proceso de compra
- ¿Que es un producto y que es un servicio para efectos de mercadeo
- Métodos de fijación de precios.
- ¿Que es negociación?
- Elementos de un proceso de negociación:
  - Intereses
  - Opciones
  - Alternativas
  - Criterios objetivos
  - La comunicación
  - Las relaciones
  - El compromiso
  - Técnicas esenciales de los súper vendedores.
  - Herramientas en el cierre de venta

### INFORMACION GENERAL

**Régimen:** Duración 16 horas académicas. Se dicta el modulo los días sábado y domingo, en el horario de 8:00 AM a 5:00 PM.

**Inversión:** 500 BS.F. más IVA, por modulo 16 horas.

**Credencial:** Al final del se confiere un certificado de aprobación del Curso de **NEGOCIACIÓN Y VENTAS**, otorgado por el Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales y el Gerente General de FACES.

**Forma de pago:** Depósito en efectivo, cuenta Corriente BOD No. 0116-0140-55-0005797100 a nombre de FACES C,A. Para formalizar la inscripción, consignar en recepción original del deposito

**\*INCOMPANY:** el precio por modulo será a convenir entre las partes.

### INSCRIPCIONES ABIERTAS

**INFORMACIÓN:** AV. 13 entre calles 75 y 76 Edificio NORREY # 75-61

Teléfonos: 0261- 7970440 Fax: 7974753.

Portal y E-mail: [www.faces.org.ve](http://www.faces.org.ve) - [facesca@cantv.net](mailto:facesca@cantv.net)

**MGS. JESUS DANIEL BORGES**  
**GERENTE GENERAL**