

11 MARZO



NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

MODALIDAD PRESENCIAL / VIRTUAL

Docente: Lic. Vaneska Nuñez Bacarreza

Avalado por:





Negociación y Resolución de Conflictos

Objetivo Principal

Aplicar estrategias efectivas de negociación y resolución de conflictos en contextos de marketing, ventas y gestión comercial, con el fin de maximizar oportunidades, proteger relaciones estratégicas y optimizar los resultados del negocio.

Objetivos Específicos

- Dominar los principios de la negociación comercial según el perfil de cada cliente y aliado.
- Aplicar técnicas de comunicación persuasiva y storytelling para el cierre de acuerdos.
- Gestionar conflictos internos y externos de forma constructiva mediante la escucha activa.
- Optimizar la preparación de negociaciones utilizando herramientas de inteligencia artificial.
- Diseñar planes de negociación estratégicos orientados a resultados y valor percibido.

Contenido

Unidad 1: Fundamentos de la Negociación Comercial

- Principios básicos de la negociación en marketing y ventas.
- Tipos de negociación: competitiva, colaborativa y mixta.
- Identificación de intereses vs. posiciones.
- Diagnóstico inicial de habilidades y autoevaluación del estilo personal.
- Análisis de casos reales y errores comunes en negociaciones de ventas.
- Estrategias alternativas ante la presión por descuentos excesivos.

Unidad 2: Comunicación Persuasiva y Manejo de Objeciones

- Comunicación asertiva aplicada a contextos comerciales.
- Lenguaje persuasivo y argumentación basada en valor.
- Manejo de objeciones frecuentes: precio, tiempo y desconfianza.
- Storytelling como herramienta de negociación.
- Redacción de propuestas de valor con lenguaje positivo.

- Simulación de respuestas mediante técnicas de reformulación y evidencia.

Unidad 3: Resolución Constructiva de Conflictos

- Fuentes de conflicto en equipos comerciales y con clientes.
- Escucha activa y empatía en situaciones de tensión.
- Estrategias para la resolución de conflictos internos y externos.
- Mapeo de conflictos recurrentes y sus causas principales.
- Técnica de escucha activa bajo presión para desactivar conflictos.
- Ejercicio de escucha y reformulación en situaciones tensas, para demostrar comprensión y desactivar el conflicto.
- Role-play de mediación ante incumplimientos con clientes molestos.

Unidad 4: Preparación Estratégica de Negociaciones y Caso Aplicado

- Preparación profesional de una negociación.
- Definición de objetivos, límites y concesiones.
- Uso práctico de herramientas digitales y de IA para negociar mejor.
- Investigación previa con IA y fuentes abiertas.
- Uso de herramientas como ChatGPT, LinkedIn Sales Navigator y Google Trends para conocer el perfil y las necesidades del cliente.
- Diseño del plan de negociación: alternativas y puntos de cierre.
- Simulación digital de escenarios de objeciones mediante IA.

Dirigido a

Profesionales, técnicos, docentes, administrativos, emprendedores y gestores de equipos de diversos sectores que busquen optimizar sus procesos diarios y productividad mediante herramientas de inteligencia artificial sin requerir formación técnica previa.

Duración

Marzo

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sá	Do
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Horario



Lunes a viernes
19:30 a 21:30 h.
 8 horas reloj

Modalidad

• **Presencial / Virtual** para toda Bolivia y LATAM

Alcance

Este programa ofrece una inmersión práctica en el ecosistema de la inteligencia artificial aplicada a la eficiencia operativa y la gestión de tareas. El contenido se centra en la selección y uso de herramientas accesibles para la generación de contenidos, automatización de flujos de trabajo y optimización de procesos administrativos. Al finalizar, el participante será capaz de integrar soluciones digitales y de IA en sus labores cotidianas para reducir tiempos de ejecución, mejorar la calidad de sus entregables y potenciar su capacidad de liderazgo.

Inversión

PRECIO
NORMAL

770 Bs.

PREVENTA
(HASTA EL 5 DE MARZO)

720 Bs.

PRECIO CORPORATIVO
(3 O MÁS PERSONAS)

670 Bs.

- Descuento del 20% para afiliados de la S.I.B. Santa Cruz



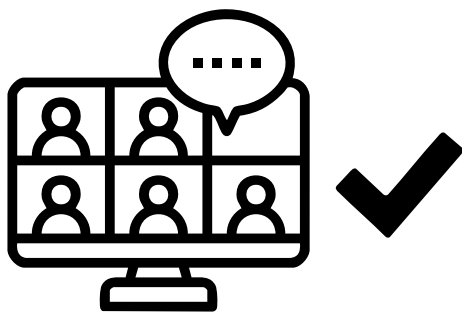


Lic. Vaneska Nuñez Bacarreza

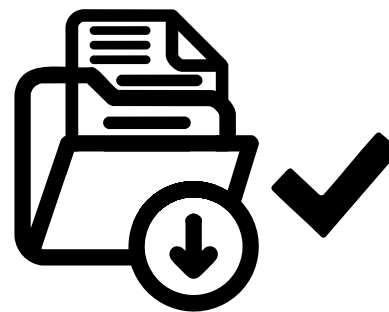
Profesional con más de 16 años de trayectoria en capacitación, desarrollo y diseño de programas educativos innovadores. Especialista en tecnología educativa y metodologías de aprendizaje interactivo para entornos globales. Docente con experiencia en:

- Diseño y facilitación de más de 500 sesiones formativas integrando herramientas digitales y plataformas LMS.
- Implementación de programas de capacitación que incrementaron el rendimiento operativo en un 35% mediante aprendizaje adaptativo.
- Liderazgo de programas de coaching y alta dirección para el fortalecimiento de habilidades de comunicación y liderazgo.
- Coordinación de proyectos educativos internacionales basados en metodologías activas y resolución de problemas.
- Especialista en la creación de experiencias de aprendizaje dinámicas orientadas a maximizar el potencial del capital humano.

¿Qué Incluye tu Inscripción?



Clases virtuales en vivo por GOOGLE MEET junto al docente y tus compañeros, una oportunidad de networking.



Material digital de apoyo disponible de manera indefinida en la nube, desde donde podrás ver y/o descargar tus clases grabadas y documentos.
Factura.



Certificado con valor curricular con **11 horas académicas**, avalado por Wibel, marca oficial registrada de GRUPO BELCAS con matrícula de comercio e identificación tributaria: 375983023 y el Colegio de Ingenieros Industriales de Santa Cruz.

¿Cómo Inscribirte?

1 Ingresa a :

wibel.net

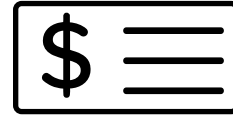
Inscripciones habilitadas 24/7



Visítanos a la Calle Jaurú #2410 , Entre 2 y 3 Anillo, Entre Av Paraguá y Av. Guapay, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

HORARIO DE ATENCIÓN:
De 08:30 a 12:30 y de 14:30 a 18:30 de lunes a viernes y los sábados de 08:30 a 12:30.

2



Comparte tu comprobante digital de pago donde indique el monto, fecha y hora del pago efectuado; a uno de los siguientes contactos de WhatsApp:



+591 69956117

+591 78528175

+591 69178943

+591 76334429

Métodos de Pago:



Tigo Money: 76070714
Titular: BELCAS S.R.L.



Nº Cuenta: 1041416494
Cuenta Corriente
Nit: 375983023

QR:



Titular: de BELCAS S.R.L.
Nº Cuenta: 1041416494 / Cuenta
Corriente NIT: 375983023