



Competencias que se cubren:

## Categorías de Competencias Primarias:

• **Experiencia de Clientes—**  
Crea un ambiente con los clientes para mantener una relación positiva y a largo plazo. Equilibra las experiencias positivas para generar lealtad en los clientes y un deseo de ser campeones para nuestra empresa.

• **Captación de Clientes—**  
Identifica y convierte en clientes campeones para nuestra empresa a los prospectos que deberían estar haciendo negocios con nosotros

• **Comunicaciones—**  
Mejora las habilidades individuales y de la empresa a través de la escucha activa apoyada en presentaciones de información oral y escrita.

• **Influencia—**  
Dirige consistentemente situaciones e inspira a las personas para lograr un ambiente en el que todos ganan.

## Categorías de Competencias Relacionadas:

• **Resolución de Conflictos—**  
Reúne a las personas que han sido separadas por sus diferencias.

• **Adaptabilidad—**  
Mente Abierta. Demuestra flexibilidad cuando enfrenta desafíos en el trabajo

• **Conciencia Externa—**  
Ver las cosas desde varios puntos de vista. Mantenerse actualizado en temas que afectan la responsabilidad.

# Negociaciones: Presentación

## Resumen

Muchos individuos son “open-minded” a la hora de escuchar una presentación de negociación, mientras otros oyentes se resisten basados en sus experiencias, personalidades, su actitud con su mensaje. Por esta razón, es importante estructurar su presentación, así poder persuadir a los demás que están del otro lado de la negociación. Cuando toma en cuenta este tiempo extra para planificar, su mensaje será mucho más relevante y convincente.

## Contexto

En la presentación de negocios, su misión será la de convencer a los demás a tomar acción basada en su agenda. No solo está transmitiendo información, usted quiere que el oyente haga algo diferente después de esta presentación. Sus objetivos en la presentación de negocios es hablar acerca de los intereses de estos oyentes y mostrarles como serán beneficiados si consideran estas acciones recomendadas.

---

Al completar este módulo, los participantes podrán

- Presentar soluciones alternativas para obtener resultados ganadores.
- Transmitir valor agregado para crear ventajas competitivas.
- Alinear las soluciones con las acciones y además con las agendas de la otra parte.