

Código: CCV012

Duración: 40 minutos



Negociación - Tácticas de cierre de negocios

Los cierres fallidos afectan los resultados comerciales. Aprende tácticas específicas para finalizar negociaciones con éxito, maximizando los beneficios para ambas partes.

Objetivo:

Proveer herramientas efectivas para cerrar negocios exitosamente, asegurando resultados positivos.

Contenido:

- Cómo potenciar las tácticas de cierre
- La importancia de cerrar un negocio
- Los tipos de cierres en una negociación
- Cómo hacer un cierre eficaz

Recursos:

Curso Interactivo en HTML5, Empaquetado Scorm 1.2, Banco de preguntas para certificación

Metodología:

El curso ha sido diseñado bajo el modelo de formación andragógica virtual asincrónica para promover el aprendizaje autónomo, permitiendo a los participantes avanzar a su propio ritmo y según su disponibilidad.

El diseño instruccional de este curso se orienta a la educación de adultos, reconociendo la experiencia previa de los estudiantes y fomentando tanto la autogestión como la aplicación práctica del conocimiento en contextos reales. Los contenidos se organizan en unidades de microaprendizaje secuenciales y se enriquecen con recursos multimedia interactivos, tales como videos explicativos, simuladores, infografías, lecturas complementarias en formato PDF y evaluaciones formativas.