



## Curso: Negociación estratégica digital

### Incluye:

- ✓ Memorias del curso digitales
- ✓ Bolígrafo
- ✓ Reconocimiento con valor curricular
- ✓ Constancia de habilidades laborales DC-3 (STPS)
- ✓ 6 meses de asesoría por email, WhatsApp
- ✓ Garantía de satisfacción: Si el curso no es de su agrado, le devolvemos su dinero
- ✓ Máximo 4 asesorías

**Duración:** 16 horas

**Instructor:** Con más de 10 años de experiencia en negociación estratégica digital.

**Objetivos:** Al finalizar el curso, el participante conocerá y aplicará de forma las técnicas de negociación digital, permitiendo tener un contexto de entendimiento entre el mundo ONLINE y OFFLINE.

**Requisitos del participante:** Laptop y/o ipad, smartphone, redes sociales: Instagram, tiktok y facebook (deseable)

### Dirigido a:

- Gerentes, líderes y coordinadores del área que buscan potencializar negocios digitales.
- Profesionales interesados en incrementar su conocimiento en negocios digitales

### Temario general.

#### 1. Introducción a la negociación estratégica digital

- Introducción al mundo digital
- Comienzo de la era digital
- Globalización
- Impacto macro y microeconómico
- Evolución y futuro de los negocios digitales

#### 2. Impacto pandémico en la negociación estratégica digital

- Resiliencia
- E-business/ e-commerce
- Mundo online y offline
- Movilidad
- Metaverso

#### 3. Identificación de necesidades (need tracker) en la negociación estratégica digital



- ¿Quién es tu audiencia?
- Consumidor/Usuario/Comprador tradicional
- Consumidor/Usuario/Comprador digital
- Escucha necesidades
- Tipos de necesidades (emocionales, funcionales y espirituales)
- Resuelve tensiones
- Crea y descrea necesidades

#### **4. Herramientas estratégicas digitales de negocio**

- Agenda virtual
- Redes sociales
- Dispositivos electrónicos
- Mobile mail
- Plataformas para reuniones
- Diseño de presentaciones (Power point, Keynote y Canvas)

#### **5. Imagen personal digital como elemento de negocio**

- Impacto emocional
- Comunicación no verbal
- Elementos influyentes en decisiones
- Creación de contextos y mensajes contundentes
- La imagen para reforzar mensajes

#### **6. Habilidades interpersonales digitales**

- Storytelling
- e-FODA
- Objetivos SMART
- Programación neurolingüística
- Liderazgo digital
- Comunicación verbal
- Inteligencia emocional

#### **7. Técnicas de negociación digital**

- Apertura de espacios
- Continuidad
- Cierre asertivo
- Product attainable
- Creación de estrategias

#### **8. Manejo de objeciones**



México

- Creencias
- Ya tienes los NO
- Necesidades
- Enrolamiento

## 9. Conclusiones

**Metodología:** 10% teoría – 90% ejercicios prácticos