
	<p align="center"><b>Universidad Nacional Autónoma de México</b>  Dirección General de Incorporación y Revalidación de  Estudios  Departamento de Apoyo Académico</p>	
---	---	---

## Carta Descriptiva

### Técnicas de negociación, manejo de objeciones y cierre de ventas

#### Objetivo general:

El docente desarrollará un nuevo concepto en la promoción y desarrollo del personal especializado en ventas, basado en la aplicación sistemática de los principios de las ciencias de la conducta.

#### Objetivos específicos:

Comprender la necesidad que la negociación tiene en la vida cotidiana.

Desarrollar la habilidad de negociación dentro del enfoque de ventas.

Identificar los conceptos de creatividad, intuición, demostración racional, planteamiento de soluciones y convencimiento o cierre como elementos estructurales indispensables para el desarrollo de la habilidad de negociación o saber vender.

Revisar cada temática del curso con los docentes a fin de lograr la especialización que se pretende.

Conocer las bases teóricas necesarias que les permitirán a los docentes trabajar temas de negociación en el aula, de manera homogénea, con temas relacionados a nuestra disciplinas.

**Número de horas:** 20 horas

**Número de participantes:** Mínimo 15 máximo 30

**Dirigido a:** Docentes del Sistema Incorporado

**Contenidos temáticos:** (Módulos y temas)

- I. La creatividad
- II. La demostración
- III. La solución
- IV. Las objeciones
- V. El cierre

#### Requisitos y formas de evaluación:

Desarrollar las prácticas grupales en el aula. Asistencia mínima del 90%

**Asignaturas del plan de estudios que podría apoyar:**

#### Preparatoria:

Área 1: Físico Matemáticas y de Ingenierías

Área 3: Ciencias Sociales

**C. C. H:**

Asignaturas de Administración I y II

Economía I y II

Estadística y probabilidad I y II

Ciencias Políticas y Sociales I y II

Cibernética y computación I y II

Licenciatura en Contaduría: Operaciones, Costos y Presupuestos.

Licenciatura en Administración: Mercadotecnia, Costos, Presupuestos, Operaciones y Planeación estratégica.

Licenciatura en Informática: Costos y presupuestos.