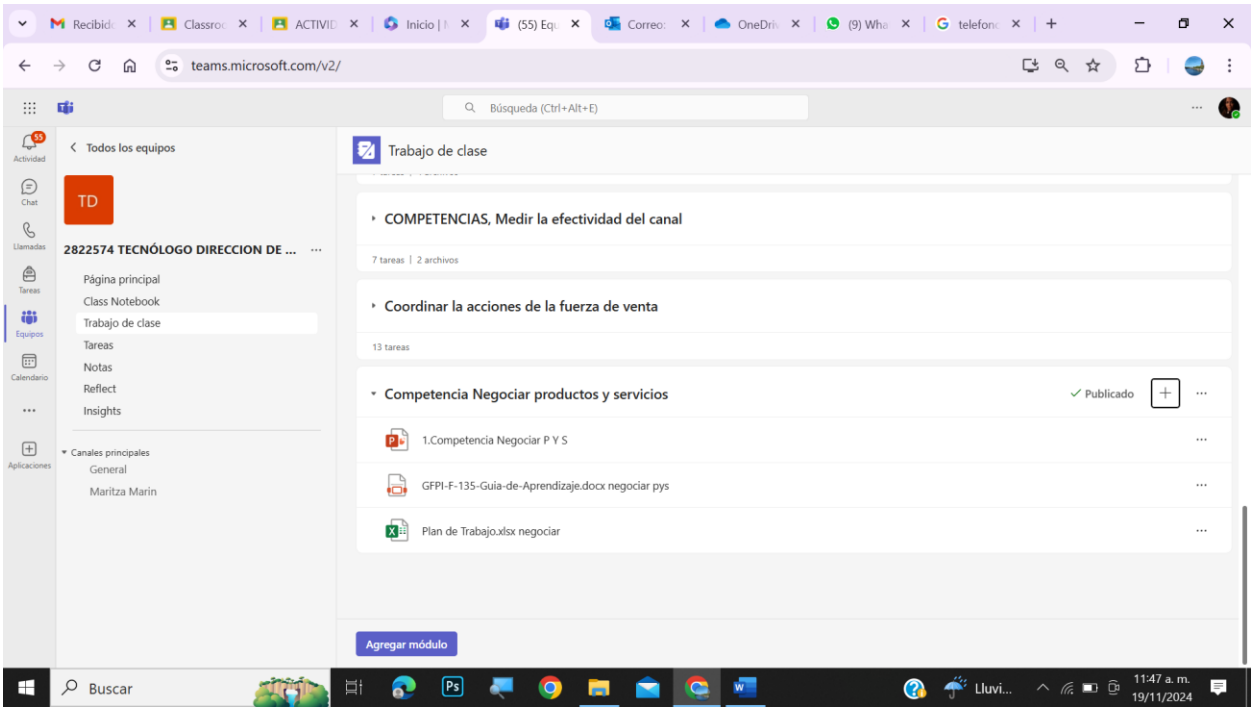
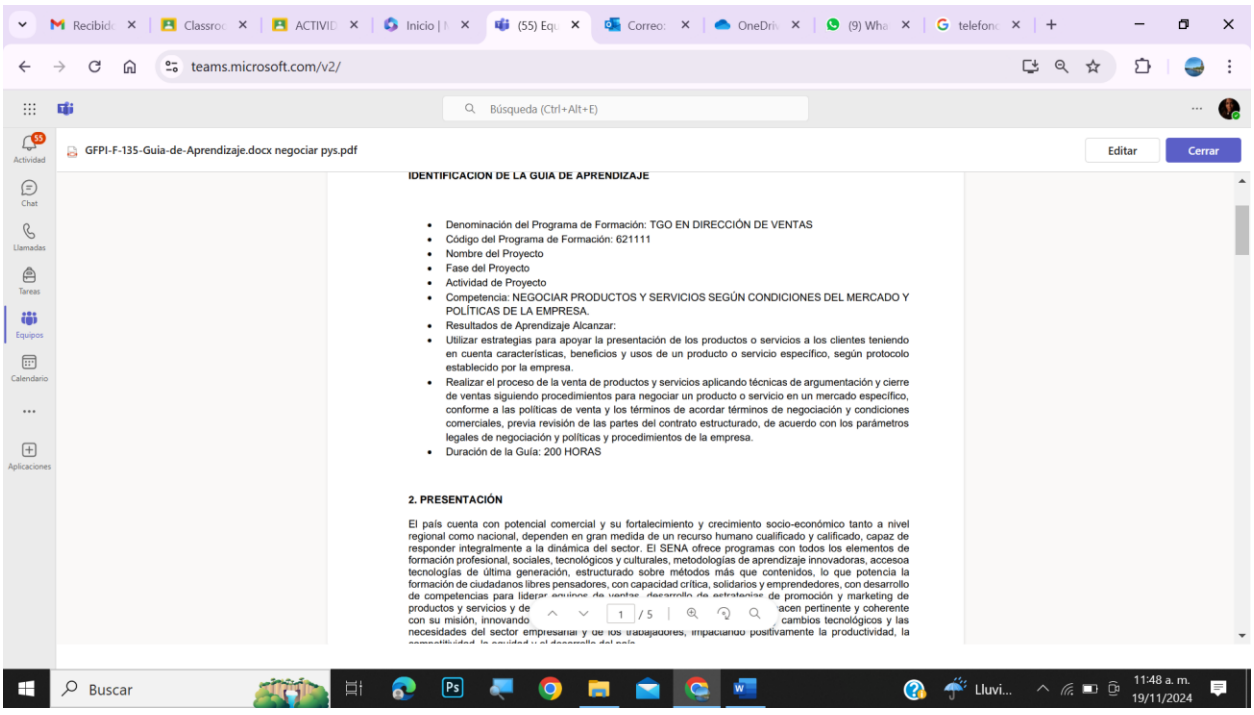
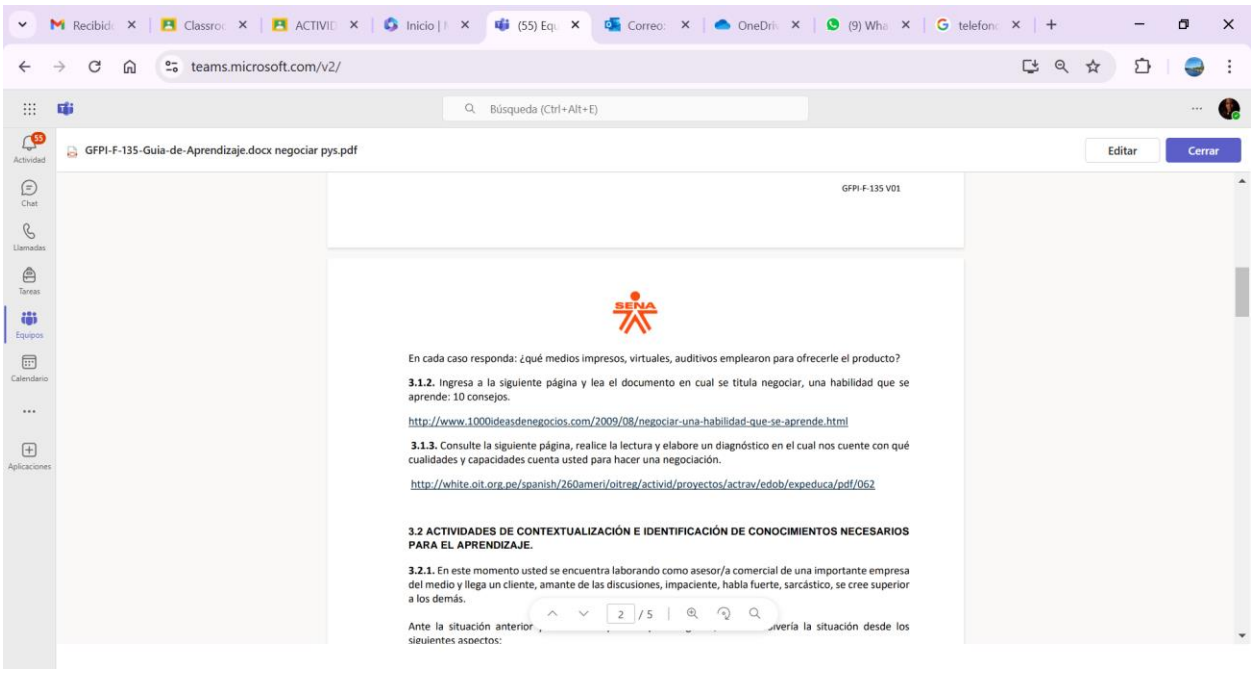
OB 2 EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN FICHA 2822574







GFPI-F-135-Guia-de-Aprendizaje.docx negociar pys.pdf

Editar Cerrar

GFPI-F-135 V01

En cada caso responda: ¿qué medios impresos, virtuales, auditivos emplearon para ofrecerle el producto?

3.1.2. Ingresa a la siguiente página y lea el documento en cual se titula negociar, una habilidad que se aprende: 10 consejos.

http://www.1000ideasdenegocios.com/2009/08/negociar-una-habilidad-que-se-aprende.html

3.1.3. Consulte la siguiente página, realice la lectura y elabore un diagnóstico en el cual nos cuente con qué cualidades y capacidades cuenta usted para hacer una negociación.

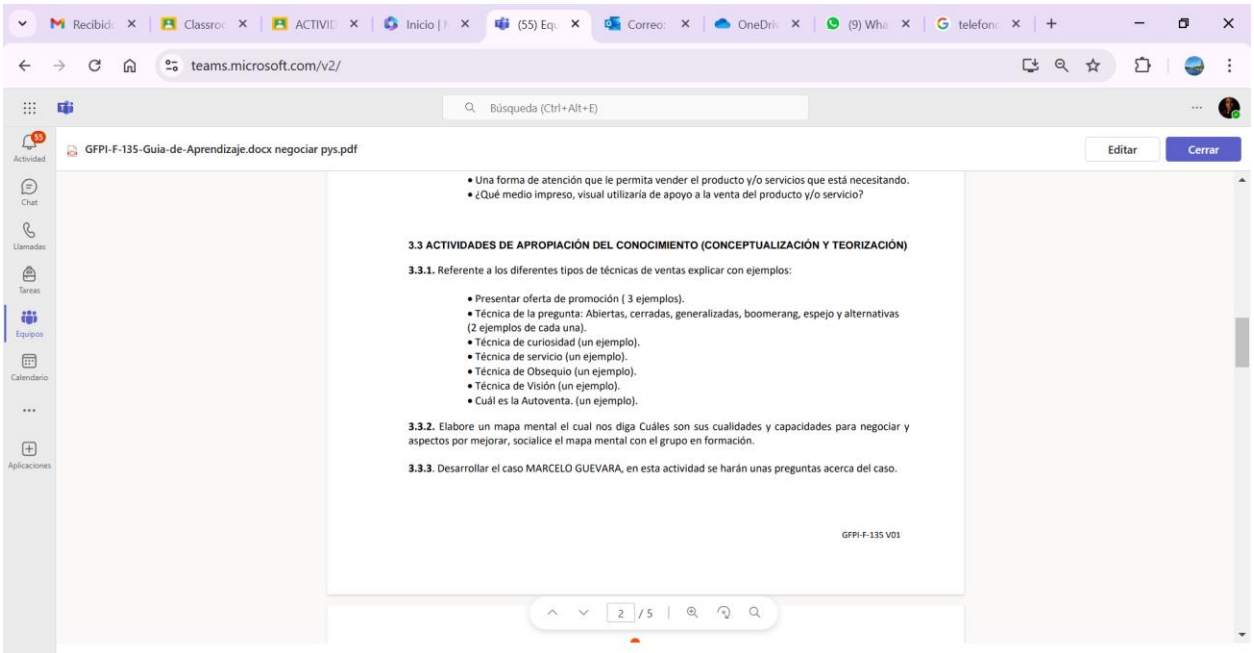
http://white.oit.org.pe/spanish/260ameri/oitreg/activid/proyectos/actrav/edob/expeduca/pdf/062

3.2 ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA EL APRENDIZAJE.

3.2.1. En este momento usted se encuentra laborando como asesor/a comercial de una importante empresa del medio y llega un cliente, amante de las discusiones, impaciente, habla fuerte, sarcástico, se cree superior a los demás.

2 / 5

Ante la situación anterior ... ivería la situación desde los siguientes aspectos:



GFPI-F-135-Guia-de-Aprendizaje.docx negociar pys.pdf

Editar Cerrar

- Una forma de atención que le permita vender el producto y/o servicios que está necesitando.
- ¿Qué medio impreso, visual utilizaría de apoyo a la venta del producto y/o servicio?

3.3 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO (CONCEPTUALIZACIÓN Y TEORIZACIÓN)

3.3.1. Referente a los diferentes tipos de técnicas de ventas explicar con ejemplos:

- Presentar oferta de promoción (3 ejemplos).
- Técnica de la pregunta: Abiertas, cerradas, generalizadas, boomerang, espejo y alternativas (2 ejemplos de cada una).
- Técnica de curiosidad (un ejemplo).
- Técnica de servicio (un ejemplo).
- Técnica de Obsequio (un ejemplo).
- Técnica de Visión (un ejemplo).
- Cuál es la Autoventa. (un ejemplo).

3.3.2. Elabore un mapa mental el cual nos diga Cuáles son sus cualidades y capacidades para negociar y aspectos por mejorar, socialice el mapa mental con el grupo en formación.

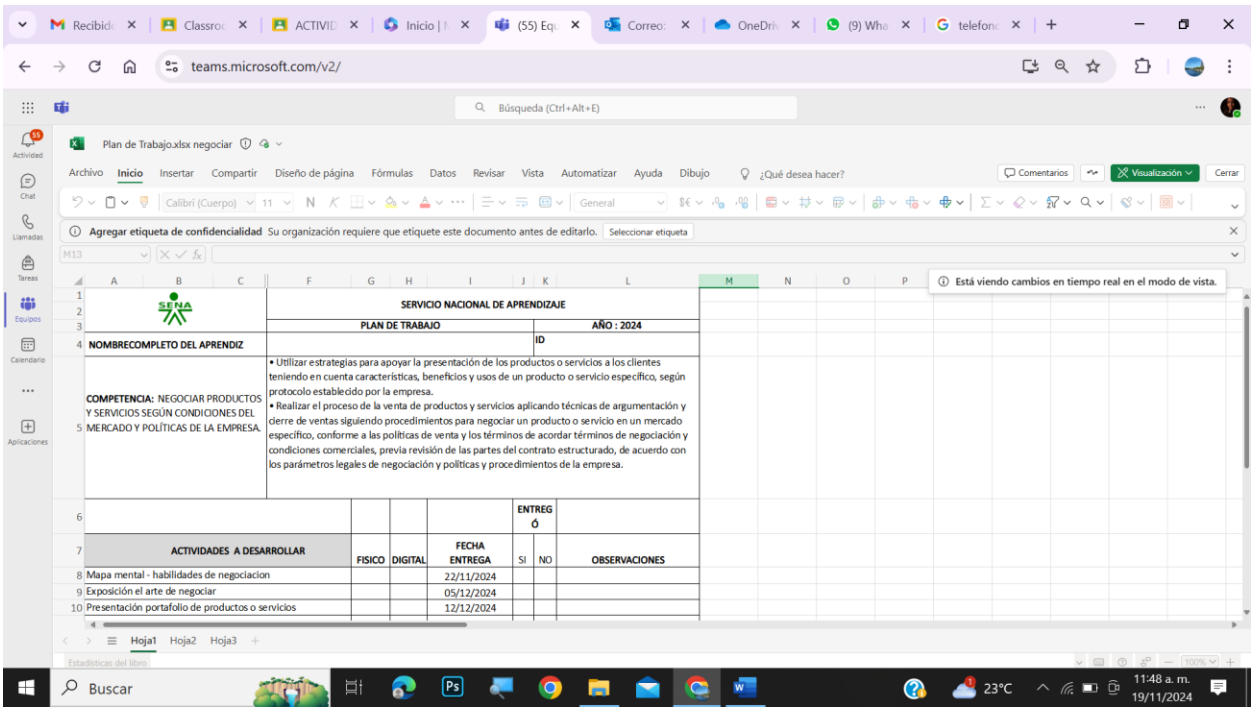
3.3.3. Desarrollar el caso MARCELO GUEVARA, en esta actividad se harán unas preguntas acerca del caso.

GFPI-F-135 V01

2 / 5



Buscar Lluvi... 11:48 a. m. 19/11/2024



Plan de Trabajo.xlsx negociar

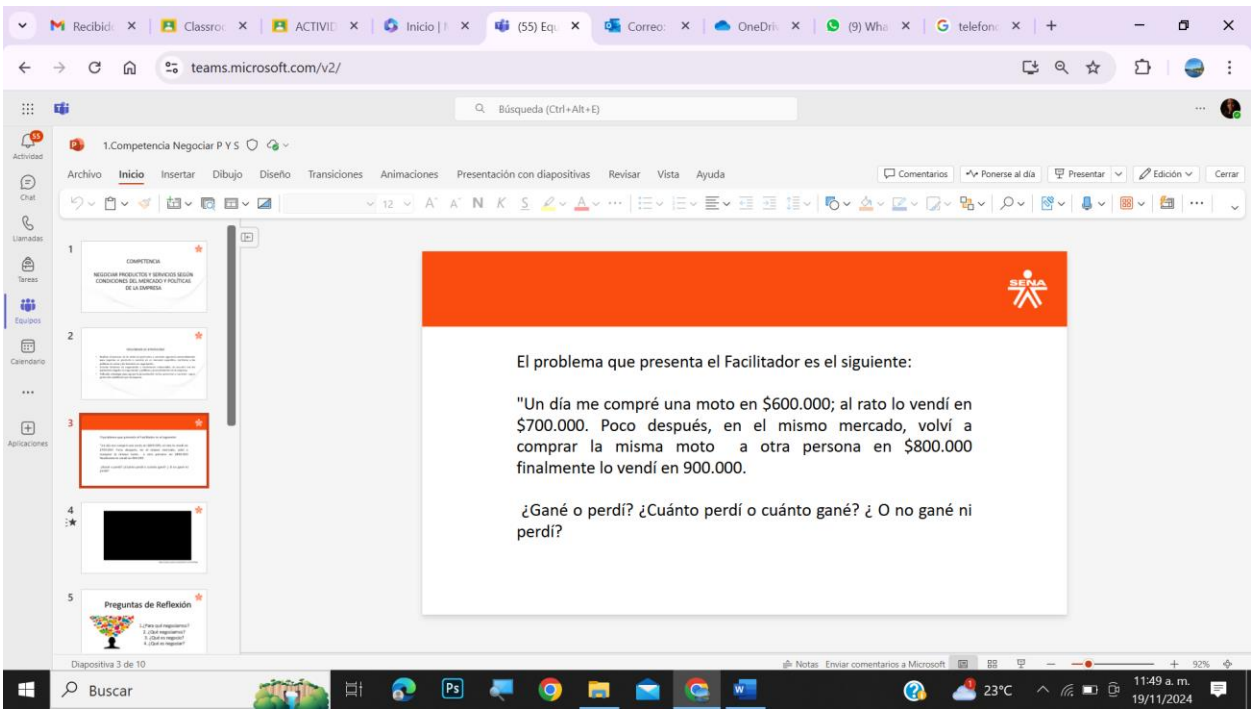
Agregar etiqueta de confidencialidad Su organización requiere que etiquete este documento antes de editarlo. Seleccionar etiqueta

Está viendo cambios en tiempo real en el modo de vista.

1				SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE							
2				PLAN DE TRABAJO				AÑO : 2024			
3											
4	NOMBRECOMPLETO DEL APRENDIZ							ID			
5	COMPETENCIA: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.			• Utilizar estrategias para apoyar la presentación de los productos o servicios a los clientes teniendo en cuenta características, beneficios y usos de un producto o servicio específico, según protocolo establecido por la empresa. • Realizar el proceso de la venta de productos y servicios aplicando técnicas de argumentación y cierre de ventas siguiendo procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico, conforme a las políticas de venta y los términos de acordar términos de negociación y condiciones comerciales, previa revisión de las partes del contrato estructurado, de acuerdo con los parámetros legales de negociación y políticas y procedimientos de la empresa.							
6							ENTREGÓ				
7	ACTIVIDADES A DESARROLLAR			FISICO	DIGITAL	FECHA ENTREGA	SI	NO	OBSERVACIONES		
8	Mapa mental - habilidades de negociacion					22/11/2024					
9	Exposición el arte de negociar					05/12/2024					
10	Presentación portafolio de productos o servicios					12/12/2024					

Hoja1 Hoja2 Hoja3

Buscar 23°C 11:48 a. m. 19/11/2024



1.Competencia Negociar P Y S

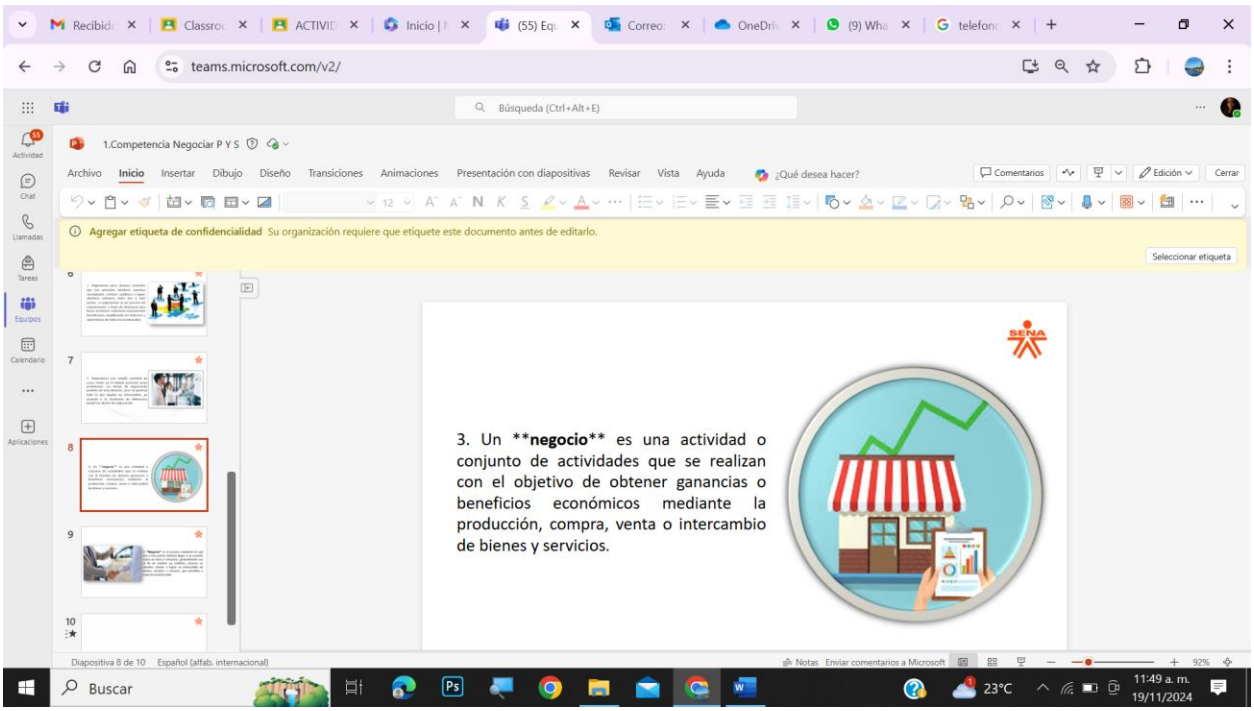
Diapositiva 3 de 10

El problema que presenta el Facilitador es el siguiente:

"Un día me compré una moto en $600.000; al rato lo vendí en $700.000. Poco después, en el mismo mercado, volví a comprar la misma moto a otra persona en $800.000 finalmente lo vendí en 900.000.

¿Gané o perdí? ¿Cuánto perdí o cuánto gané? ¿ O no gané ni perdí?

Buscar 23°C 11:49 a. m. 19/11/2024


teams.microsoft.com/v2/
Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
1.Competencia Negociar P Y S
Archivo Inicio Insertar Dibujo Diseño Transiciones Animaciones Presentación con diapositivas Revisar Vista Ayuda ¿Qué desea hacer?
Comentarios Edición Cerrar
Agregar etiqueta de confidencialidad Su organización requiere que etiquete este documento antes de editarlo.
Seleccionar etiqueta
3. Un **negocio** es una actividad o conjunto de actividades que se realizan con el objetivo de obtener ganancias o beneficios económicos mediante la producción, compra, venta o intercambio de bienes y servicios.
Diapositiva 8 de 10 Español (alfab. internacional)
Notas Enviar comentarios a Microsoft
92%
Buscar
23°C
11:49 a. m.
19/11/2024