



TALLER DE ENTRENAMIENTO APLICADO

# **Negociación comercial y técnicas de cierre de ventas**

---

NOSOTROS SIMULAMOS LA PRESIÓN, USTED  
DESCUBRE EL PODER



**ALEJANDRO  
SÁNCHEZ**  
ASESORÍA EMPRESARIAL

# Comprometidos con la construcción de una nueva y mejor versión de profesionales y empresas

**Alejandro Sánchez asesoría empresarial** es una empresa colombiana cuyo objetivo es el mejoramiento de las habilidades comerciales, promocionales y de servicio de sus clientes, a partir de actividades de capacitación, entrenamiento y consultoría.

La organización reconoce que las habilidades blandas, las finanzas aplicadas, la tecnología de datos y la inteligencia artificial son herramientas clave para alcanzar este propósito, por lo cual están presentes con frecuencia en su portafolio y en el desarrollo de sus actividades.

La innovación en las modalidades de servicio caracteriza su estilo de trabajo. Por esta razón, ofrece a sus clientes una amplia variedad de opciones con altos niveles de personalización, en los que la tecnología juega un papel protagónico.

Su enfoque es eminentemente pragmático y está orientado a la resolución práctica de problemas reales que enfrentan sus clientes, en su mayoría institucionales, y cuya solución resulta vital para el crecimiento y consolidación de sus negocios.



# Negociar es un hábito.

## Ganar negociando es una competencia estratégica

Negociar es una actividad que realizamos a diario, muchas veces sin darnos cuenta. Desde decidir a qué hora reunirnos, hasta acordar responsabilidades en un proyecto o llegar a consensos en casa, la negociación está presente en cada interacción donde hay intereses distintos. En el mundo empresarial, y en particular en las ventas B2B, negociar no solo es frecuente sino determinante. Implica gestionar expectativas, justificar propuestas de valor, enfrentar presiones por precio y lograr acuerdos que beneficien a ambas partes sin comprometer la rentabilidad ni la relación a largo plazo.

Es por ello que las habilidades negociadoras son esenciales en los equipos comerciales. No solo se trata de cerrar tratos, sino de construir confianza, defender márgenes, adaptarse a contextos complejos y leer entre líneas lo que realmente necesita el cliente.

Esas habilidades no se desarrollan solo con teoría: requieren práctica, retroalimentación y simulación de situaciones reales. En consecuencia, espacios dinámicos de entrenamiento en los que los vendedores puedan experimentar la presión, ensayar tácticas y aprender de sus decisiones, son herramientas clave para su desarrollo profesional. En entornos competitivos, quienes entrenan su capacidad de negociación con realismo y estrategia llevan siempre una ventaja en el campo comercial.

En este taller, a partir de la **metodología de los juegos de guerra**, brindaremos ese espacio dinámico para que su equipo comercial pueda dar un salto de calidad.



NEGOCIACIÓN COMERCIAL Y TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTAS  
ALEJANDRO SÁNCHEZ ASESORÍA EMPRESARIAL, 2025  
BOGOTÁ DC., COLOMBIA.

# ¿Qué actividades desarrollaremos durante nuestro taller / juego de guerra?

Simularemos / reproduciremos situaciones de alta relevancia para nuestro cliente, de modo tal que sea posible elevar el nivel de desempeño de los participantes en su labor diaria. Para tal efecto:



**Plantaremos** los casos sobre los cuales trabajar, y fijaremos las reglas de juego del ejercicio, así como sus objetivos, limitaciones y cambios súbitos.



**Adelantaremos** rondas de negociación, en las que se intercambiarán ofertas, contraofertas y se aplicarán mecanismos de presión, tal y como lo hacen los clientes / prospectos de la empresa.



**Mediremos** el valor creado, así como la sostenibilidad de los acuerdos y concesiones alcanzadas, según las políticas comerciales de la empresa



**Construiremos** un playbook que recopile las tácticas que se entendieron como más eficaces durante el ejercicio,



# Negociación comercial y cierre de ventas (juegos de guerra): Información específica

- ◆ **Intensidad horaria:** 8 horas (versión estándar) / 4 horas (versión condensada)
- ◆ **Modalidad:** Presencial inhouse.
- ◆ **Escenarios por abordar:** Falta de preparación previa a la negociación, dificultad para definir objetivos y límites, problemas para obtener contrapartidas, negociaciones multi actor, escenarios bajo presión, comunicación y control emocional.
- ◆ **Tamaño del grupo:** Entre 10 y 20 personas. Grupos de mayor tamaño bajo consulta
- ◆ **Distribución del tiempo:** 10% teoría, 90% actividades prácticas
- ◆ **Servicios previos al taller\* :** Análisis de retorno de inversión (ROI), estudio de necesidades de entrenamiento, simulación de metodologías, benchmarking de habilidades.
- ◆ **Servicios de seguimiento\* :** Seguimiento con indicadores de desempeño, boletines de actualización, sesiones de refuerzo grupales, diagnóstico y evaluación de resultados.
- ◆ **Incluye:** Sesiones de planificación / preparación del taller, material de trabajo, certificado de participación, personal de apoyo según las actividades previstas.

**SOLO QUIENES ENTRENAN GANAN CON AUTORIDAD.**

**¿ESTÁ USTED DENTRO O FUERA DE ESTE JUEGO?**

\*Algunos de los servicios previos o de seguimiento pueden tener costo adicional. Consúltenos para más detalles



NEGOCIACIÓN COMERCIAL Y TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTAS  
ALEJANDRO SÁNCHEZ ASESORÍA EMPRESARIAL, 2025  
BOGOTÁ DC., COLOMBIA.

# CONTÁCTENOS



[www.alejandroasesoria.com](http://www.alejandroasesoria.com)



[contacto@alejandroasesoria.com](mailto:contacto@alejandroasesoria.com)



(57) 319-6276997



**ALEJANDRO  
SÁNCHEZ**  
ASESORÍA EMPRESARIAL