



Universidad  
**Icesi**

**Educación Continua**

**Certificación**

**Influencia y Negociación Comercial**

| Domina el arte de influir y negociar.

**Horas: 48 | Modalidad: Online en vivo  
+ 1 clase presencial**



Universidad  
**ICESI**

La **Certificación en Influencia y Negociación Comercial** está diseñada para equipar a profesionales del ámbito comercial con las habilidades y estrategias necesarias para sobresalir en un entorno competitivo. A través de dos cursos clave, **“Influencia y Persuasión”** y **“Estrategias de Negociación”**, los participantes aprenderán a conectar con clientes, superar resistencias, presentar argumentos convincentes y cerrar acuerdos exitosos, todo mientras fortalecen sus relaciones comerciales a largo plazo. Con un enfoque práctico integrando el potencial del storytelling y el respaldo del reconocido Método Harvard de negociación, esta certificación te proporcionará las herramientas para influir con ética, gestionar conflictos de manera efectiva y maximizar el valor en cada negociación, posicionándote como un líder en el arte de las ventas.

## Por qué estudiar nuestra Certificación

Porque permite a los profesionales adquirir las herramientas necesarias para superar resistencias, negociar de manera efectiva y cerrar acuerdos rentables, adaptándose a los constantes cambios del mercado. Los participantes no solo mejoran sus capacidades de comunicación, sino que también logran establecer vínculos de confianza duraderos con clientes y proveedores, asegurando el éxito a largo plazo de sus organizaciones. Esta certificación es la clave para convertir cada negociación en una oportunidad estratégica.





## Estarás en capacidad de:

- **Desarrolla** habilidades avanzadas para construir relaciones comerciales sólidas y duraderas.
- **Aplica** estrategias efectivas y herramientas clave de influencia y negociación.
- **Destácate** como líder estratégico en un entorno altamente competitivo.

## Dirigido a:

Esta certificación está dirigida a profesionales de entre 25 y 50 años, tanto hombres como mujeres, en Colombia y Latinoamérica, que buscan fortalecer sus habilidades de relacionamiento, negociación y toma de decisiones en un entorno comercial cada vez más complejo. Es ideal para quienes interactúan con clientes y proveedores exigentes y bien informados, enfrentan constantes cambios tecnológicos y deben alcanzar metas cada vez más ambiciosas en un mercado altamente competitivo.

## Certificación:

- Se le entregará un certificado de asistencia si cumple con 80% del total de horas del programa.





## **Influencia y persuasión(24 horas)**

- Principios y fundamentos de la estrategia persuasiva.
- Técnicas de comunicación para conectar y abordar clientes.
- Conversaciones poderosas: escucha, indagación y verificación.
- Modelo de persuasión y storytelling.
- Cierres efectivos y manejo de objeciones.

## **Gestión de identidades y accesos**

- Fundamentos y principios de la negociación
- Modelo Harvard de Negociación
- Escenarios de diferencias o conflicto
- Actores y dinámicas de mercado.

### JMARGARITA VEGA

Asesora y entrenadora en Tartarus Coaching & Corporate Training, especializada en programas de desarrollo de habilidades humanas y gerenciales para liderazgo y ventas consultivas. Durante más de 20 años ha trabajado en el desarrollo de líderes y equipos comerciales, aplicando principios de la venta consultiva y relacional. Su trayectoria incluye formación y entrenamientos en empresas en países como Colombia, Estados Unidos y España, tales como Bancolombia, Abbot, Adidas, Epson, Constructora Colpatria, Cámaras de Comercio, entre otras.

Consultora y profesora en la Especialización en Ventas y Gerencia Comercial de la Universidad Icesi, Economista, Especialista en Gestión de Proyectos y Magíster en Administración de Negocios (MBA). Cuenta también con certificaciones en Liderazgo y Desarrollo Organizacional, Coaching y Desarrollo de Talentos. Su enfoque se centra en el desarrollo de estrategias para potenciar el liderazgo y la efectividad comercial, mediante un abordaje integral que combina conocimientos académicos y experiencia práctica en la gestión de equipos y resultados comerciales.

### DIEGO OCAMPO

Gerente Comercial para el suroccidente del país en JGB.

Magíster en Administración, Universidad Icesi.

Con más de 20 años de experiencia en cargos comerciales, mercadeo y operaciones nacionales. Se caracteriza por ser un desarrollador de equipos de alto desempeño con una gran orientación al logro; creador y facilitador de estrategias.



**Obtén más información**

[mercadeoeducontinua@icesi.edu.co](mailto:mercadeoeducontinua@icesi.edu.co)

+57 313 4875121

Universidad Icesi, Calle 18 No. 122 -135 Cali - Colombia  
[www.icesi.edu.co](http://www.icesi.edu.co)

**Encuétranos como Universidad Icesi en:**

