

Programa de Capacitaciones 2026

“Iniciativas por el Desarrollo de Competencias Laborales en la Industria Panameña”

Seminario - Taller

Negociación Efectiva con PNL Y Técnicas de Cierre

Información General del Curso

Fecha: 8 y 9 de abril de 2026

Horario: 1:00 p.m. – 5:00 p.m.

Duración del curso: 8 horas

Modalidad: Virtual – Microsoft Teams

Expositor: Ing. William Santamaría

Objetivo General

Promover una cultura comercial de negociación efectiva, persuasiva y asertiva como instrumento para lograr mejores negocios y cierres comerciales, que resultan convenientes y rentables para las partes, también buscamos fortalecer las capacidades para la resolución de objeciones y diferencias, con habilidades en PNL (Programación Neuro Lingüística) para negociar sin confrontar, que permitan mejores cierres de negocios y la percepción de ganar-ganar para las partes, pensando en cuidar las relaciones armoniosas y colaborativas a largo plazo.

Cómo lo vamos a hacer:

1. Desarrollando los fundamentos de la comunicación efectiva en el entorno laboral.
2. Fortaleciendo la conciencia emocional y el autocontrol en situaciones de comunicación.
3. Aplicando técnicas de escucha activa, empatía y asertividad.
4. Identificando barreras de comunicación y estrategias para superarlas.
5. Desarrollando habilidades para gestionar conversaciones difíciles y resolver conflictos de manera constructiva.

Contenido:

- I. **MODULO I:** Mentalidad neurocomercial estratégica del vendedor
Estrategia: Planifica la gestión comercial diaria, semanal y mensual

- Define metas operativas: Planograma diario, semanal, mensual y anual
- Estrategia de prospección: Clasifica los prospectos, oportunidades y estrategia de comunicación

Herramienta: Planograma Mensual, Semanal; Plan de comunicación comercial.

II. **MODULO II:** Psicología del cliente y experiencia de servicio como estrategia comercial

Habilidades: Identifica, Proyecta, Contacta, Negocia y Cierra efectivamente

- Asesora: Escucha para comprender las oportunidades y tiempos en el proceso
- Califica las oportunidades y gestiona adecuadamente las oportunidades
- Técnicas de seguimiento y calificación de temperaturas de cierre

Herramienta: EmpathiMap, Forecast y Pipeline.

III. **MODULO III:** Orientación al logro con neuro lenguaje comercial

Inteligencia: El seguimiento y control de los prospectos hasta el cierre

- Gestión de solicitudes: Documentación y formalización de solicitudes
- Presentación estratégica al comité de crédito

Herramienta: Árbol de inteligencia de negocio, Matriz de riesgos comerciales

IV. **MODULO IV:** Estrategias de cierre y desarrollo de clientes en el portafolio de productos

Desarrolla: Normaliza los clientes en el portafolio de productos

- Calificación vital del cliente, prospección de oportunidades y experiencia
- Estrategias de comunicación y servicio posventa
- Canales posventa – mejora continua

Herramienta: Hexaflex, Causa Raiz

Acerca del Capacitador

William Javier Santamaría C.

Es un consultor de negocios y formación ejecutiva con base en Panamá, de nacionalidad colombiana, con más de 22 años de experiencia en consultoría, reingeniería de procesos y transformación cultural, y 14 años como formador de competencias. Es Licenciado en Educación Preescolar, Ingeniero en Sistemas Informáticos y Psicólogo, con múltiples diplomados y certificaciones en auditoría informática, gestión de procesos, dirección de proyectos, microfinanzas, call centers y formación de formadores.

Actualmente se desempeña como Consultor de Negocios en Psisgo, donde actúa como experto en transformación cultural, gestión del talento humano, planificación estratégica, calidad y mejora continua, además de ser facilitador en temas de psicoeducación, neurociencias y herramientas Microsoft Office (nivel experto).