

CIERRA ACUERDOS EN ENTORNOS ONLINE CON PERSUASIÓN Y VALOR



PRESENTACIÓN

En un mercado digital saturado, cerrar acuerdos online se ha vuelto una competencia estratégica clave. Ya no basta con mensajes automatizados; necesitamos negociar con visión, autenticidad y valor.

Este curso está diseñado para ayudarte a redefinir tu estilo de negociación digital, mejorando tu capacidad para generar confianza, influir con ética y cerrar acuerdos que beneficien a ambas partes. Porque en la negociación contemporánea, la diferencia no está solo en lo que se ofrece, sino en cómo se comunica, en qué canal y con qué intención.

Negociar digitalmente es transformarse en un estratega que combina herramientas digitales, persuasión, inteligencia emocional y creatividad para convertir cada interacción en una oportunidad real de colaboración y cierre.

Durante el curso, practicaremos mensajes reales, desarrollaremos propuestas de valor adaptadas al medio digital, simularemos conversaciones por LinkedIn, WhatsApp o email, y diseñaremos tu propia estrategia personalizada de captación y cierre.

A través de estas experiencias de aprendizaje, adquirirás una nueva visión: la del negociador digital que no solo persuade, sino que transforma relaciones virtuales en vínculos sólidos y acuerdos sostenibles.

MODALIDAD Y DURACIÓN

AULA VIRTUAL - 10 horas de duración

- Curso eminentemente práctico.
- Acceso a través del Aula Virtual de BAI adaptada a Bonificaciones de Fundae.
- Este curso es bonificable ante Fundae.
- Desde BAI ofrecemos realizar la gestión sin coste adicional para la empresa.

DIRIGIDO A

- Directivos, predirectivos, líderes de equipos, jefes de proyecto, gestores de equipos, profesionales en desarrollo, departamentos de compras y comerciales, así como a toda persona interesada en mejorar su capacidad para preparar, desarrollar y cerrar negociaciones digitales, teniendo en cuenta el estilo y la estrategia más adecuada para su organización.

OBJETIVOS

- Preparar y desarrollar negociaciones en entornos digitales, eligiendo el estilo, canal y estrategia más adecuados para generar acuerdos sostenibles.
- Practicar técnicas para conseguir el mejor resultado posible, gestionando el ritmo de la negociación, los bloqueos y los puntos muertos en conversaciones online.
- Diseñar propuestas de valor claras, adaptadas a cada medio (LinkedIn, email, WhatsApp), y comunicar con seguridad y coherencia.
- Reconocer nuestras fuentes de poder (autoridad, diferenciación, confianza) y aprender a utilizarlas con inteligencia en contextos digitales.
- Mejorar las habilidades de comunicación persuasiva escrita y verbal, aplicadas a la captación, relación y cierre con potenciales clientes o colaboradores.
- Reforzar una actitud positiva hacia la negociación digital, basada en la empatía, la escucha activa y la confianza.
- Practicar estrategias de cierre y herramientas para gestionar objeciones, conflictos o cambios durante el proceso.

CONTENIDOS

1. Negociar en la era digital

- a. Entender cómo han cambiado las reglas del juego. Qué implica negociar en remoto y cómo adaptarse a los nuevos entornos y ritmos.

2. Elegir bien el canal y el momento

- a. Claves para usar con efectividad herramientas como LinkedIn, email, WhatsApp o videollamada
- b. Ventajas, límites y mejores prácticas de cada una.

3. Claves del nuevo negociador digital

- a. Cómo cultivar una actitud estratégica, auténtica y persuasiva.
- b. Del rol clásico al perfil digital: qué habilidades se necesitan hoy.

4. Adaptar el estilo sin perder esencia

- a. Técnicas para modular tu comunicación según el canal y la persona, sin dejar de ser tú. Coherencia, empatía y claridad.
- b. Ventajas, límites y mejores prácticas de cada una.

5. Tu impacto empieza en ti

- a. Trabajar la seguridad, la escucha y la expresión personal como ejes para generar confianza a través de la pantalla.

6. Diseñar propuestas que conectan

- a. Cómo construir una propuesta de valor sólida, auténtica y ajustada al interlocutor. Dejar huella desde el primer mensaje.

7. Secuencia natural de una negociación online

- a. Qué pasos seguir y cómo guiar el proceso: de la primera toma de contacto al cierre.
- b. Qué hacer en cada fase y cómo.

8. El poder de la palabra escrita

- a. Técnicas de redacción persuasiva para conversaciones digitales: brevedad, tono, estructura y claridad.

9. Objeciones y bloqueos: cómo responder bien

- a. Estrategias prácticas para responder con empatía y asertividad.
- b. Qué hacer cuando surgen resistencias, dudas o silencios.

10. Cerrar con confianza y sin presión

- a. Cómo invitar al cierre de forma natural. Claves para llegar a acuerdos sostenibles sin necesidad de forzar.

11. Tu hoja de ruta personalizada

- a. Diseño final de tu propia estrategia de negociación digital, alineada con tus objetivos, estilo y fortalezas.

LA TUTORA

Olaia Pose Otero

Docente sénior en comunicación efectiva, marketing digital y liderazgo creativo.

Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas con más de 15 años de experiencia profesional integrando estrategia, creatividad y acción. Actualmente acompaña a profesionales y equipos en el desarrollo de habilidades de comunicación efectiva, liderazgo digital, visibilidad online y negociación con valor, tanto en entornos presenciales como virtuales.

Ha impartido más de 2.000 horas de formación para entidades públicas y privadas en toda España, generando experiencias de aprendizaje que combinan la práctica, el impacto emocional y una pedagogía participativa centrada en la acción y el propósito.

Con una sólida trayectoria como emprendedora —fue CEO y fundadora de una startup pionera en economía circular durante más de 9 años—, hoy lidera programas de formación para personas que desean comunicar, liderar y negociar desde la autenticidad y la inteligencia estratégica.

Trabaja con metodologías activas como Design Thinking, gamificación, storytelling, prototipado y role-playing, creando entornos formativos dinámicos y ágiles. Es especialista en integrar herramientas digitales, automatización y recursos de inteligencia artificial para potenciar la comunicación y la eficiencia.



FECHAS

**Del 14 al 17 de diciembre
de 15 a 17:30 h, 2026**

PRESUPUESTO

El precio de este curso es de **250 €/participante** (25 €/h/participante).
Tercer participante y siguientes 50% de descuento.

NOTA: este curso está exento de IVA.