

Best

Negociación comercial

El proceso de la negociación comercial: método, relaciones y emociones

 Blended

Duración : 2 días (14 horas)

Ref. : 8507

Precio 1er inscrito : 990,00 € IVA exento
2º inscrito y sucesivos 792,00 € IVA exento
Bonificable por asistente: 182,00 €

Precio In-Company : 4.860,00 € IVA exento
Bonificable por grupo de 10 asistentes: 1.820,00 €

¿Conoces las claves para conseguir tus objetivos en la negociación?

¿Tomas en cuenta todos los intereses que están en juego a la hora de negociar?

¿Consigues conciliar entre el éxito de la negociación y la fidelización al cliente?

Objetivos de la formación

- Comprender el proceso de la negociación.
- Adaptar su estrategia de negociación en función del contexto.
- Mejorar la preparación de la negociación.
- Mantener la reunión de negociación empleando técnicas contrastadas.
- Desarrollar una mejor relación frente a su cliente.

Dirigido a:

- Todas las personas del área comercial y cargos que tengan una práctica en ventas y negociación.
- Responsables de negociar.

Llámanos

91 270 51 10

Contenido

1 - Introducción: el proceso de la negociación comercial

- Evaluar lo que está en juego en la negociación comercial.
 - Distinguir entre vender y negociar.
- Escoger la posición de negociación antes de la reunión.
 - Comprender los estilos de negociación.
 - Comprender el contexto de la negociación.
 - Evaluar el vínculo entre estilo y contexto.
 - Crear los contactos para ejercer presión.

- Preparar la reunión de negociación.
 - Equilibrar los cursores de poder.
 - Preparar el área de negociación.
 - Elaborar la lista de contrapartidas.

2 - Negociar con eficiencia ante compradores profesionales

- Dominar las 7 claves de las reuniones de negociación.
 - Ser firme y enérgico: 2 claves.
 - Intercambio: 2 claves.
 - Involucrar: 3 claves.
- Evitar las trampas técnicas diseñadas por el comprador.
 - Contra restar las técnicas de negociación que utilizan los compradores.
 - Evitar tácticas de declaración de poder.
 - Evitar tácticas de intimidación.

3 - Relación: núcleo del éxito en la negociación

- Comunicar de forma eficaz:
 - ¿Qué es la comunicación?
 - Habilidades de escucha.
 - Comprender a la otra parte en la negociación: la reformulación.
 - Escoger sus palabras.
 - Demostrar seguridad en situaciones tensas.
- Cuidar sus relaciones interpersonales:
 - Comprender las cuestiones implicadas en la relación.
 - Identificar las necesidades de identidad del negociador.
 - Aceptar las emociones.
 - Desarrollar la flexibilidad personal.

4 - Lista de control de 6 puntos de la negociación comercial

- Primero vender, negociar después, (si es necesario).
- Hacerse responsable del margen de la empresa, no por el del cliente.
- Negociar las condiciones del acuerdo.
- Crear una relación que sea favorable para concluir el acuerdo.
- Liderar para facilitar la relación, antes que actuar como negociador.

Beneficios adicionales

Beneficios para el participante:

- Hacer de la negociación un recurso para tener éxito en sus ventas.
- Aumentar el valor a su contribución como negociador.
- Tener confianza en sus relaciones de negociación.
- Mejorar sus relaciones profesionales, e incluso personales, en el día a día.

Horarios de formación virtual: 09:30 a 13:30 CET

Fechas y ciudades 2024 - Référence 8507

Barcelona

De 13 may. A 14 may.

De 7 oct. A 8 oct.

Madrid

De 20 may. A 21 may.

De 7 oct. A 8 oct.

De 18 nov. A 19 nov.