

Negociación comercial

Estrategias, tácticas y habilidades de comunicación del negociador eficaz

 Presencial



1 día (7 horas)

Precio 1er inscrito : 690,00 € IVA exento
2º inscrito y sucesivos 621,00 € IVA exento
Bonificable por asistente: 91,00 €
Precio In-Company : 2.870,00 € IVA exento
Bonificable por grupo de 10 asistentes: 910,00 €

Ref.: VC027X



¿Te enfrentas a negociaciones B2B complejas y quieres obtener mejores resultados?

Este curso intensivo de **negociación comercial** te ofrece estrategias, técnicas y habilidades clave para negociar con eficacia, gestionar objeciones, influir sin forzar y cerrar acuerdos con confianza. Aprenderás a posicionarte como negociador profesional, utilizar la tecnología a tu favor y convertir situaciones difíciles en oportunidades. Diseñado para Key Account Managers y perfiles comerciales que actúan en mercados exigentes, esta formación práctica te prepara para liderar negociaciones con seguridad y visión estratégica.

Cegos Learning Collection

Dirigido a:

- Esta formación está orientada a Key Account Managers y profesionales involucrados en ventas B2B o en la gestión de clientes dentro de organizaciones que operan en mercados complejos.

LLámanos
91 270 51 10

Contenido

1. Inicio de la negociación

- Identificar el momento preciso en que comienza la negociación.
- Diferenciar entre procesos de venta y negociación.

2. Competencias y posicionamiento del negociador

- Reconocer las habilidades clave de un negociador profesional.
- Preparación previa esencial antes de iniciar una negociación.

3. Estrategia de negociación

- Aplicación de una matriz para definir estrategias efectivas.
- Comprender las diferencias entre negociación distributiva e integrativa.
- Identificar y aplicar las cinco reglas de oro en la negociación.

4. Uso de la tecnología

- Comprender el impacto de las herramientas tecnológicas en las negociaciones comerciales.

5. Formulación de preguntas adecuadas

- Desarrollar técnicas de cuestionamiento que faciliten la obtención de información valiosa y promuevan acuerdos beneficiosos.

6. Manejo de objeciones

- Aprenda a responder eficazmente a las objeciones durante las negociaciones.
- Comprender los dos métodos de persuasión y las estrategias generales de influencia y persuasión.

7. Cuando todo falla

- Identificar las tácticas del cliente y cómo responder a ellas.
- Desarrollar estrategias para revertir una negociación fallida.

8. Técnicas de cierre

- Identificar las fases involucradas en la negociación de un acuerdo.

9. Medición del éxito

- Comprender las variables clave para medir el éxito de una negociación.

10. Práctica

- Caso de estudio: Una casa de ensueño
- Estudio de caso: Un nuevo proveedor
- Plan de acción



Objetivos de la formación

- Identificar el momento en que termina la venta y comienza la negociación.
- Evaluar tu posición negociadora.
- Elegir la estrategia más adecuada para negociar.
- Utilizar la tecnología como una ventaja en la negociación.
- Hacer las preguntas correctas para gestionar la relación de poder.
- Manejar objeciones.
- Gestionar la negociación cuando todo falla.
- Aplicar técnicas de cierre.
- Medir el éxito de la negociación.



Competencias de la formación

- Estrategia de negociación
- Análisis de la contraparte
- Comunicación asertiva

- Uso de tecnología en negociación
- Técnicas de cuestionamiento



Beneficios adicionales

1. Convertirte en un negociador estratégico y seguro

Aprenderás a identificar el inicio real de la negociación, analizar tu posición y definir la estrategia más eficaz. Saldrás preparado para negociar con método y anticipación, no por reacción.

2. Desarrollar habilidades de comunicación que generan confianza

Mejorarás tu capacidad de escucha, formulación de preguntas y argumentación, clave para influir sin presionar. Estas habilidades te permitirán leer a la contraparte y adaptar tu mensaje con precisión.

3. Gestionar con éxito objeciones y momentos críticos

Dominarás técnicas de persuasión, manejo de objeciones y estrategias para retomar negociaciones cuando todo parece perdido. Estarás preparado para mantener el control en situaciones tensas.

4. Aplicar lo aprendido con un enfoque práctico y aplicable

Trabajarás sobre casos reales, recibirás feedback experto y saldrás con un plan de acción concreto. Además, compartirás experiencias con otros profesionales, ampliando tu visión y red de contactos.



Fechas y ciudades 2026 - Référence VC027X



Últimas plazas



Edición garantizada

Barcelona

el 11 mar.

el 18 may.

el 5 oct.

Madrid

el 11 mar.

el 15 jun.

el 16 nov.

el 18 may.

el 5 oct.

Valencia

el 18 may.

el 5 oct.