

DIRIGIDO A:

Los Cursos de Negociación van dirigidos a todas las personas de la Empresa que tengan que negociar, comerciales, delegados, jefes de ventas, técnicos comerciales o Directores Comerciales que intervienen en algunas ocasiones como apoyo para su red comercial en alguna negociación especial.

OBJETIVOS:

Controlar todos los aspectos que intervienen en una Negociación. Definir métodos y estrategias que conduzcan a un acuerdo final que sea satisfactorio y rentable para los intereses de la Empresa. Dominar las Técnicas de Negociación y estrategias que nos llevan a una "buena" Negociación.

SISTEMA PEDAGÓGICO:

Análisis y entrenamiento de casos reales propuestos por los participantes y por el monitor del Curso. El Curso se adapta y personaliza a los asistentes al mismo.

PROGRAMA**| Negociación con el Cliente.**

| La información como arma imprescindible en el proceso de la negociación.

| Puntos básicos en la Negociación con el Cliente.

| Tipos de Negociación Actuales.

| Negociación Dominante

| Negociación de Equilibrio

| Negociación Supeditada.

| Móviles de Compra. Manejo de cada uno de ellos.

| La Negociación.

| Posiciones de Salida en la Negociación.

| Objetivos a conseguir.

| Declaración de intenciones

| Fijación de Puntos propios.

| Puntos Renunciables.

| Puntos de Señuelo.

| Detección de Puntos Ajenos de Interés.

| Elementos Intercambiables.

| Manejo de concesiones. "Yo te doy, tú me das".

| Las "partes" que intervienen en la Negociación.

| Arquetipos de Negociadores.

| Negociador blando.

| Negociador "aparentemente" blando.

| Negociador duro.

| Negociador "aparentemente" duro.

| Distintos roles que interpretan cada componente que interviene en la Negociación.

| Actitudes comerciales adecuadas durante la Negociación.

| Los silencios y su manejo.

| Técnicas de Negociación.

| El Arte de Preguntar en la Negociación.

| La Persuasión.

| El efecto Judo.

| La Técnica del Trasvase.

| La rentabilidad como parte fundamental en la Negociación.

| Consecuencias a medio y largo plazo de descuentos, rappelés, servicios no facturados.

| El Cierre en la Negociación.

| ¿Cuándo es el momento de "cerrar" la Negociación?

| Cierres de Compromisos.

| Cierres efectivos en la Negociación.

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓNinteresados@consultorescomerciales.es

Título del Curso _____ Teléfono de Contacto _____

Fecha y lugar del Curso _____ Cargo _____

Asistente _____ C.I.F. _____

Empresa _____ C.P. _____

Dirección _____ Provincia _____

Población _____ E-mail _____

Persona de Contacto _____ Fax _____

Consultar Fechas

2 Días - 16 Horas

617 Euros

EUPI Consultores Comerciales, Urbanización Fuentecica C/3
nº5, buzón 3002, 46388 GODELLETA (Valencia)
Tel: 961 80 00 60 / 608 323 793