

**DIRIGIDO A:**

Los Cursos de Técnicas 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 como apoyo para su red comercialen negociaciones difíciles o especiales.

**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.

Grabación en vídeo de distintas situaciones de negociación , para su posterior estudio determinando puntos débiles a mejorar y puntos fuertes a potenciar.

El Curso se adapta y personaliza a los asistentes al mismo.

**PROGRAMA**
**I.- Negociación con el Cliente.**

- Puntos básicos en la Negociación con el Cliente.
- Tipos de Negociación.
- Negociación Dominante.
- Negociación de Equilibrio.
- Negociación Supeditada.
- Móviles de Compra. Manejo de cada una de ellos.
- La información como arma imprescindible en el proceso de negociación.

**II.- La Negociación.**

- Posiciones de Salida en la Negociación.
- Objetivos a conseguir.
- Declaración de intenciones.
- Fijación de Puntos propios.
- Puntos Renunciables.
- Puntos no Renunciables.
- Puntos de Señuelo
- Detección de Puntos Ajenos de Interés.
- Elementos Intercambiables.
- Manejo de concesiones. "Yo te doy, tú me das"

**III.- 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 componenete que interviene en la Negociación.
- Actitudes comerciales adecuadas durante la Negociación
- Los silencios y su manejo.

**V.- 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, rappeles, servicios no facturados

**VI.- El Cierre en la Negociación.**

- ¿Cuándo es el momento de "cerrar" la Negociación?
- Cierres de Compromisos.
- Cierres efectivos en la Negociación.

**BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN**

Título del Curso .....

Fecha y lugar del Curso .....

Asistente ..... Cargo .....

Empresa ..... C.I.F. ....

Dirección ..... C.P. ....

Población ..... Provincia .....

Persona de Contacto .....

Teléfono de Contacto ..... Fax ..... e-mail .....

Fechas a consultar **Madrid**

Fechas a consultar **Barcelona**

Fechas a consultar **Valencia**

2 Días - 16 h.

**722 €**

Marque la casilla del curso que desea realizar

**IMPRIMA ESTA PÁGINA Y ENVÍELA POR FAX AL 96 180 08 64**