

CURSO NEGOCIACIÓN BÁSICA

1. Introducción

La actividad de cualquier empresa depende irremediablemente de las ventas, sea de productos, servicios o ambas cosas. Es una de las principales áreas, por la que entran desde los beneficios hasta las crisis, lo que da una idea de la importancia que tienen los comerciales, su formación y su experiencia en el seno de una organización.

Nuestro curso está basado en la experiencia de nuestros formadores como profesionales de la venta y de empresa, en los comportamientos psicológico y profesional de vendedores/as y compradores/as y en las aptitudes, conocimientos y actitudes que deben poseer las personas de ventas.

Este curso está indicado para todo tipo de profesionales que se relacionen con procesos de compra o ventas (extremadamente indicado para los vinculados a procesos comerciales), así como para gestores de equipos humanos, o responsables de departamentos dentro de organizaciones.

2. Objetivos

Adiestrar en el arte de la negociación a personas no iniciadas en este tipo de actividades, tanto para la venta como la compra, como la gestión de recursos y equipos humanos.

Igualmente se atiende al recuerdo de la acción negociadora en profesionales iniciados, a la vez, que se les presenta las técnicas más novedosas desarrolladas en los últimos tiempos, por los profesionales especializados en procesos negociadores.

3. Metodología

Para conseguir todo este proceso utilizaremos una metodología:

- Participativa: Basada permanentemente en actividades que permiten la reflexión y retroalimentación a lo largo del proceso formativo
- Orientada a la transferencia: Donde las actividades están pensadas para que puedan aplicarse al puesto de trabajo del participante.
- Liderada por un facilitador: El formador no actúa sólo como instructor sino como facilitador del proceso de cambio.

4. Temario

- 1.- MOTIVACIÓN
- 2.- PREPARACIÓN
- 3.- ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN
- 4.- LA CONTRAPARTE (CONOCIMIENTO Y ABORDAJE PRÁCTICO)
- 5.- LAS PREGUNTAS
- 6.- LAS OBJECIONES
- 7.- EL CIERRE
- 8.- EJERCICIOS PRÁCTICOS

5. Duración

24 horas presenciales (3 Jornadas)

Podría combinarse 15 horas online y 16 presenciales (2 Jornadas)