

CURSO TÉCNICAS DE CIERRE EN LA NEGOCIACIÓN

1. Introducción

La negociación forma parte del día a día para gran parte de las personas de la empresa. Ya sea con los miembros del equipo, con pares, socios, clientes o proveedores, la negociación requiere saber construir una relación sana, contractiva y de largo plazo. Esta formación le proporciona para mejorar su eficacia en sus negociaciones.

A lo largo de este curso, los participantes irán adquiriendo las herramientas y métodos fundamentales que le permitirán evitar o resolver posibles conflictos. El curso hace hincapié en las estrategias de persuasión, las mejores tácticas para la negociación y las habilidades que ha de tener un buen negociador.

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

Enseñar 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.

Se enfatizan con profundidad los delicados procesos de cierre, que dentro de la negociación resultan de extrema relevancia, dado que no existe ninguna opción de una satisfactoria culminación de la negociación si no se consuma el cierre con éxito.

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, con el detalle de las mejores técnicas de cierre y sus métodos de uso.

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.- CIERRE - LOGRAR EL ÉXITO
- 2.- VISUALIZAR EL RESULTADO
- 3.- EL MOMENTO DEL CIERRE
- 4.- DOBLE ALTERNATIVA
- 5.- CONFORMIDAD
- 6.- CIERRE POR CONVICCIÓN
- 7.- CIERRE ENVOLVENTE
- 8.- CIERRE DE WELLINGTON
- 9.- EL PODER DEL SILENCIO
- 10.- LA LLAVE DE NELSON
- 11.- CIERRE DIRECTO
- 12.- EL PODER POR LA PREOCUPACIÓN
- 13.- CIERRE DE LA ELIMINACIÓN

14.- CIERRE DE NEGOCIACIÓN PERDIDA

15.- PENSAR DETENIDAMENTE COMO HERRAMIENTA

16.- EJERCICIOS PRÁCTICOS

5. Duración

16 horas presenciales (2 Jornadas)

Podría combinarse 15 horas online y 8 presenciales (1 Jornada)