

NEGOCIACIÓN COMERCIAL AVANZADA CON METODOLOGÍA HARVARD

GLOBAL_
THINKING
GLOBAL LEADERS_

SEMINARIO PROFESIONAL – 24 h.

FORMATO: Presencial

ÁREA: Ventas

OBJETIVOS

- » Reconocer los diferentes estilos de negociación.
- » Establecer una metodología para afrontar procesos de negociación.
- » Desarrollar las habilidades necesarias para mejorar estilos.
- » Conocer las alternativas en un proceso de negociación.
- » Estimular una comunicación persuasiva y emocional adecuada.
- » Provocar un comportamiento basado en la ganancia mutua.
- » Identificar las señales relacionadas con el acuerdo.
- » Encontrar los elementos relacionados con la zona de acuerdo; y,
- » Poner en práctica las herramientas aportadas.

PROGRAMA - FASES

- » Cuáles son los factores clave a considerar en el proceso negociador y el desarrollo de una personalidad magnética.
- » Estilos de negociación y tipos de negociación: Autodiagnóstico, el Win to Win y la teoría de valor.
- » Cómo gestionar la presión. Tipos de negociadores.
- » Análisis de las diferentes dimensiones del proceso negociador: Elementos a tener en cuenta.
- » El proceso negociador: Primera fase, preparar la negociación.
- » El proceso negociador: Segunda fase, gestionando la confianza y el acercamiento.
- » El proceso negociador: Tercera fase, proponer.

METODOLOGÍA

PRESENCIAL:

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Dirigido a todos aquellos profesionales experimentados que tienen que negociar con clientes o proveedores.

**Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*