

SEMINARIO PROFESIONAL – 24 h.

FORMATO: Presencial

ÁREA: Ventas

OBJETIVOS

- » Conocer técnicas de negociación aplicadas a proyectos de Comercio Exterior.
- » Dominar los tratos eficientes hacia las diferentes tipologías de interlocutores.
- » Tomar conciencia de las diferentes fases de un proceso de negociación comercial internacional.
- » Adquirir las habilidades suficientes para el desarrollo positivo de un proceso de negociación, conociendo sus fases, procesos de tratamiento de objeciones, argumentarios, asentamiento de bases, intervalos, indicadores de gestión, etc.
- » Conocer sistemas adecuados para el cierre de la negociación y su seguimiento.
- » Concienciarse de la importancia de actuar como gestor de carteras y clientes, conociendo las acciones a llevar a cabo y la planificación a realizar.

PROGRAMA - FASES

- » Introducción.
- » Etapas en el proceso de negociación.
- » El papel del Responsable Comercial en los procesos de negociación.
- » Factores de éxito en una negociación.
- » Los actores en la negociación.
- » Tipología de actores.
- » La planificación en los procesos de negociación.
- » El desarrollo en los procesos de negociación.
- » El seguimiento en los procesos de negociación.

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 localizados dentro de la organización que tienen que negociar en mercados internacionales.

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