



NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE COMPROMISOS

Propuesta de colaboración

Objetivos

El éxito de una empresa está cada vez más determinado por la calidad de sus relaciones personales y por la capacidad de su equipo para persuadir y fijar compromisos tanto con clientes como con proveedores...

El factor humano es por tanto clave para marcar la diferencia con respecto a la competencia.

Desarrollar habilidades y reforzar actitudes más positivas en el trato con los interlocutores de la negociación. Desarrollar la capacidad de influencia y persuasión de los participantes en la búsqueda de compromisos concretos.



Contenidos

La Inteligencia Emocional en la Negociación:

- El auto conocimiento, la auto motivación y el autocontrol en negociación.
- Desarrollo de la capacidad de empatía e influencia.



Contenidos

Habilidades de Negociación:

- Cómo iniciar una negociación desde la escucha y la identificación de las necesidades e intereses del otro.
- Cómo presentar nuestros productos, soluciones y propuestas eficazmente.
- Cómo defender el precio o las condiciones frente a la presión de tu interlocutor.
- Cómo resolver una objeción y convertirla en una oportunidad de afianzar el compromiso.
- Cómo cerrar la negociación.
- Cómo adaptar el estilo de cierre al interlocutor.
- Cómo conseguir el compromiso del otro.
- Cómo ejercer presión sin perder la empatía.



Metodología

Este training se plantea en dos sesiones separadas por un intervalo de una o dos semanas en el que los participantes pondrán en práctica compromisos adquiridos en la primera sesión.

Altamente participativo, con abundantes simulaciones y rol plays. Los participantes asumen compromisos concretos para practicar en sus negociaciones.

