



COACHING COMERCIAL: Conquista a tus clientes

Bizitzan dena da negoziazioa. Programa honek konfiantzaz negoziatzen irakasten du, modu profesional eta gaituan. Parte-hartzaileak hainbat egoerari egin behar die aurre, kasu bakoitzari aplika dakizkiokeen oinarriak eta negoziazio-teknikak ezagutu eta barneratu ahala.

Objetivos

Dotar de visión, las técnicas y las competencias necesarias para preparar y desarrollar una negociación de manera profesional.

Duración del curso: 32 horas

**%100 HOBETUZek
diruzlagunduta**

Contenidos:

Módulo 1: PRINCIPIOS DE NEGOCIACION Y PERSUASION

- La negociación en el entorno profesional y personal
- ¿Qué tiene un buen negociador que no tengo yo?
- La identificación de objetivos de negociación.
- Ganar – Ganar vs. Ganar - Perder
- Definición de límites y escenarios de la negociación
- Elección de estrategias y tácticas
- La matriz colaboración – competición: GANO – GANAS // GANO – PIERDES
- Principios de influencia: Sesgos mentales, atajos y errores cognitivos.
- 5 máximas iniciales a aplicar en toda negociación.

Módulo 2: ESTABLECIENDO LÍMITES; JERARQUÍA, AUTORIDAD Y PODER

- La negociación vista desde la óptica del “Equipo de Compras” o “Equipo de Ventas”.
- Desempeño de roles: negociación particular o en equipo.
- 4 claves: dominancia / combatividad/ sumisión/ tolerancia a la frustración
- La sabiduría del “psicópata”

Módulo 3: COMPORTAMIENTO NO VERBAL PARA NEGOCIADORES

- Este módulo desvela las claves para mejorar un lenguaje subconsciente capaz de alterar o mejorar el curso de un acuerdo,
- Efectos de las poses de poder.
- Herramientas generadoras de tensión o distensión y aplicación.

Módulo 4: ROLE PLAY – CASO BRICOS – POWER ELECTRIC

Módulo 5: PLAN DE ACCIÓN FINAL