



CURSO ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

OBJETIVOS:

En los actuales momentos de crisis económica, la importancia de negociar con clientes tanto en sus facetas de captación como de fidelización, adquiere una DIMENSIÓN ESTRATÉGICA CAPITAL para la SUBSISTENCIA Y CRECIMIENTO DE NUESTRO NEGOCIO.

- ✓ Hay que abordar las negociaciones con una GRAN PROFESIONALIDAD ya que, ACTUANDO PROFESIONALMENTE, TRASMITIMOS SEGURIDAD Y CONFIANZA que son elementos claves para predeterminar el cierre de la negociación y la fidelización de nuestra cartera de clientes.

Convocatoria: 24 de octubre de 2011
De 09:00-18:00 horas

(8 horas presenciales más 39 horas a distancia)

Temario:

- La importancia del CLIENTE y la evolución de su figura hasta situarse como el VERTICE DE NUESTRA ESTRATEGIA.
- CONSIDERACIONES GENERALES ACERCA DE LA NEGOCIACIÓN como son:
 - Posibles estrategias que podemos adoptar y las variables que influyen para dicha elección
 - Posibles Tipologías de Negociadores,
 - La importancia del Poder en la Negociación y los elementos que lo determinan.
 - Determinación de los Objetivos y Acercamiento de posturas
 - Negociaciones grupales
- NEGOCIACIÓN COMO UN PROCESO y la fases que lo componen
 - Preparación
 - Ejecución
 - Cierre y Conclusión de la Entrevista
- Importancia de una COMUNICACIÓN PERSUASIVA partiendo de
 - Positivismo
 - Buena Escucha Activa
 - Clave para la Empatía
 - Ser Asertivos

Lugar: Aula de formación de C.E. Consulting Empresarial
C/ Princesa, 24 , 4ª Izq. – 28008 – Madrid (Metro Ventura Rodriguez).

Precio: 320€*

*Bonificado totalmente mediante la Fundación Tripartita, siempre que la empresa disponga de créditos.

Inscripción: Para más información y reserva póngase en contacto con la Srta. Almudena Román en el teléfono 91 540.17. 22/659.650.027 o vía e-mail: central@edgformacion.es