



Acción Formativa

"NEGOCIA DE FORMA EFICIENTE"

Vigo, el 26 de febrero de 2019.

En Vigo, el 26 de febrero de 2019
de 09:00 a 14:00 y de 15:00 a 18:00 horas
(Incluye almuerzo)

P&A Consultoría y Formación S.L.
Calle Lourido N°7, 36212, Vigo



TARIFA
350 € + IVA
por alumno

BONIFICACIÓN
104 €
por alumno

FECHA TOPE DE INSCRIPCIÓN
19/02/2019



INTRODUCCIÓN

Cada vez más las negociaciones son más comunes entre clientes, proveedores y departamentos de de la misma organización. Es por ello que cada vez se hace más necesario, mejorar nuestros hábitos negociadores, obteniendo lo mejor de cada proveedor y manteniendo relaciones comerciales satisfactorias a corto y a largo plazo.

Con una metodología ágil y participativa, pretendemos aportar a los participantes una visión global que les permita entender la negociación de forma amplia, otorgándole las herramientas clave para aprender a negociar y alcanzar los beneficios esperados.

OBJETIVOS

Estos son algunos de los objetivos de la acción formativa:

- Comprender la negociación como un proceso, facilitando el manejo de las estrategias y técnicas para lograr una negociación eficiente.
 - Aplicar reglas básicas de negociación con clientes o proveedores, para llevar a cabo una negociación fructífera en el corto y largo plazo.
 - Manejar los principales conceptos relacionados con al negociación.
-

CONTENIDOS

Se trabajará por casos prácticos cada uno de los siguientes módulos:

1. ¿Qué es la venta?
 2. Como se hace una venta.
 3. Metodología común del proceso de ventas.
 4. Características VS beneficios.
 5. La escucha.
 6. Las objeciones.
 7. Estrategias.
 8. Que es negociar.
 9. Pasos en la negociación comercial.
 10. Tipos básicos de negociación por posiciones.
 11. Tipos de negociadores.
 12. Conducir la negociación.
 13. Tácticas de negociación competitiva.
 14. BATNA/ MAAN.
 15. Negociación por principios.
-

METODOLOGÍA

La metodología tiene un carácter dinámico y está orientada a capacitar al alumno para aplicar procedimientos eficaces que se adecuen a los fines de su organización, combinando en todo momento explicación teórica con ejercicios Rol-Play.

CONSULTORES

José Javier Barra González

- Máster en Dirección de Empresas por la Heriot-Watt University de Edimburgo.
- Máster en Dirección Estratégica.
- Más de 26 años de experiencia profesional en el sector industrial, automoción.
- Experiencia en distintos puestos en diferentes organizaciones.
- Consultor asociado a Grupo P&A.

DURACIÓN

8 horas

DESTINATARIOS

A profesionales que en su día a día necesiten negociar con clientes, proveedores o partners dentro o fuera de su propia organización.

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

NEGOCIA DE FORMA EFICIENTE

Nombre y apellidos:	_____
Empresa:	_____
Email:	_____
Domicilio de empresa:	_____
Teléfono:	_____
Cargo:	_____
País:	_____
Provincia:	_____
Ciudad:	_____
Persona de contacto:	_____
Comentarios:	<div style="border: 1px solid black; height: 80px; width: 100%;"></div>

Condiciones económicas: Se emitirá una factura en el momento de la inscripción a la acción formativa, con vencimiento a 30 días a partir de la fecha de emisión. Medio de pago: talón o transferencia bancaria. La impartición de la acción formativa estará supeditada a la inscripción de un número mínimo de 8 participantes.

Política de cancelación:

- Con 7 o más días de antelación , sin coste.
- Con menos de 7 días de antelación se facturará el 50% del importe total.
- No asistencia sin confirmar: 100%

Búscanos en...

