

PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO EN NEGOCIACIÓN MANEJO DE OBJECIONES Y CIERRE DE NEGOCIOS.

Otec: CAPACITACIÓN ANDES LEARNING LTDA

Duración : 16hrs

Modalidad : Presencial , Video Conferencia y B- learning

Relator : *Psicólogo, con grado de Magister, Galardonado como el mejor profesor de Post Grado y Diplomados en el Programa de Dirección Ventas de la Universidad de Chile*

Descripción del curso

Los procesos de negociación suelen ser costosos y complicados. En ellos suelen aparecer dos tipos de figuras negociadoras: el negociador blando y el negociador duro ,aquí veremos como abordar esta situación.

Objetivo General:

Al finalizar la actividad de capacitación, los participantes serán capaces de realizar una gestión comercial eficiente centrándose en establecer relaciones de largo plazo con los clientes, aplicando Técnicas de Negociación prácticas, para manejar las objeciones más difíciles, presentar argumentos en forma convincente y cerrar el negocio de manera segura y profesional.

Temario

MÓDULO Nº 1 : ACTITUD DE INTERDEPENDENCIA CON EL CLIENTE.

Tema: Los 4 pilares de la negociación

Tema: Percepción de la negociación

Tema: Las actitudes

MÓDULO Nº2 : COMUNICACIÓN Y EMOCIÓN.

Tema: Los modelos mentales

.MÓDULO Nº 3 : PREPARACIÓN DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

Tema: Cociendo nuestros Clientes

MÓDULO Nº 4 : NEGOCIAR BASÁNDOSE EN MÉRITOS

MÓDULO Nº 5 : MANEJO DE OBJECIONES CENTRADA EN EL CLIENTE. (MOCC).

Condiciones Administrativas y Económicas

Incluye: Materiales de apoyo para cada participante con los contenidos del curso

Diploma para cada participante con un mínimo de asistencia del 75%

Forma de Pago : Transferencia o depósito 5 días antes del inicio del programa a Nombre de: Capacitación Andes Learning Limitada . Rut : 99.571.410-8. Banco estado . Cuenta Corriente N° 12446682.

Fechas y horarios : Por definir