

Técnicas avanzadas de Negociación Comercial

Código: 17/88

Duración: 10 horas

Fechas: 25 y 27 de abril 2017

Horario: Martes y jueves de 16:00 a 21:00 h

Importe: 160,00.-€
(Máximo bonificable 81%)

Importe Cámara Business Club: 136,00.-€
(Máximo bonificable 95%)

Estudiantes y desempleados: descuento del **10%** sobre el importe de la matrícula (siempre que se acredite dicha condición)

OBJETIVOS

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de:

- Emplear técnicas para poder mejorar los resultados de las negociaciones.
- Sensibilizarse del impacto que tienen las condiciones comerciales en la rentabilidad de la empresa.
- Emplear las reglas de oro que han de seguirse en toda negociación.

DESTINATARIOS

Vendedores, responsables de departamentos comerciales o cualquier otro personal cuyo puesto implique llegar a acuerdos con clientes de manera que sean satisfactorios para ambas partes.

PROGRAMA

1. Introducción
 - a. Objetivo de la negociación
 - b. Importancia de las condiciones comerciales.
2. Preparación de la Negociación
 - a. La estrategia de la Ajedrez

3. Desarrollo de la negociación
 - a. Generar confianza
 - b. Argumentación
 - c. Bloqueos
 - d. Cierre
4. Reglas de Oro de la negociación.

DOCENTE

Xavi Navarro Carrascosa

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing y Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC. Experiencia de 7 años en departamentos de Marketing y Operaciones. Profesional con más de 8 años de experiencia en Consultoría para empresas. Desde 2013 dirigiendo la Consultora NAVARRO CONSULTORES S.L. Posee dilatada experiencia en la Elaboración de Planes Estratégicos, Planes Comerciales, Implantación de Sistemas de Dirección por Objetivos, Organización de equipos comerciales, Formación de vendedores y Selección de vendedores, Management, Estrategia y Comercialización. Desde 2007 es docente en diferentes escuelas de negocio como: Cámara Comercio de Castellón, Cámara de Comercio de Valencia, ESIC, etc.