

# NEGOCIACIÓN COMERCIAL: Cuando el precio es determinante



## PUNTOS FUERTES

✓ Simulación de una situación de negociación que se abordará mediante role-playing y casos prácticos.



## OBJETIVOS:

**7 horas**

### DIRIGIDO A:

Comerciales, Responsables de ventas o cualquier profesional que necesite de la negociación para la eficacia en su trabajo.

- Identificar las estrategias básicas de negociación.
- Validar una estrategia y evaluar los puntos fuertes del interlocutor.
- Concertar un acuerdo que garantice la objetividad de las relaciones para que la decisión sea tomada conjuntamente.

### FECHAS IMPARTICIÓN

9 de Abril

### HORARIO

10:00 a 14:00 y de 15:00 a 18:00

### DOCENTE

CESI – Silvia Elena García. 29 años de experiencia en la formación de habilidades de comunicación, negociación y gestión comercial

### LUGAR DE IMPARTICIÓN

MADRID

Cesi iberia, C/ Conde de Serrallo Nº4  
28029 (Plaza de Castilla)

## CONTENIDOS:

1. Yo negociador
2. El proceso de negociación
  - Comenzamos a preparar la negociación.
    1. Exploración inicial y diseño de la estrategia
    2. Análisis del interlocutor. Adaptación a su lenguaje y su perfil.
    3. Argumentaciones y objeciones.
  - Los secretos de la negociación (el método Harvard).
    1. La negociación centrada en los intereses.
    2. Los fundamentos y elementos del Método.
    3. Técnicas y tácticas para influir en el proceso de negociación.
    4. Técnicas persuasivas aplicadas a la negociación.
  - Hacia el éxito del proceso negociador.

