

Técnicas de negociación, obtener un sí

Desarrolla técnicas de venta y estrategias de negociación que te ayudarán a rebatir y superar objeciones ganando efectividad en el cierre de las ventas, siendo capaz de percibir las emociones del cliente y consiguiendo su atención y aceptación.



1.800 € (Sin IVA) x GRUPO



100% BONIFICABLE POR LA FUNDAE*



8 HORAS



PRESENCIAL O AULA VIRTUAL



AGENTES DE EMISIÓN



GRUPOS DE 15 PERSONAS MÁX.

TEMARIO

1. INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN. BASE CONCEPTUAL

Definición y características de la negociación

¿Cuáles son las necesidades de nuestros clientes?

La pirámide de Maslow

2. CLAVES PARA NEGOCIAR

Las creencias: nos desacomodamos de las creencias limitadoras

Habilidades y actitudes de negociación

Análisis y preparación de la negociación

Las fases de la negociación: la presentación, introducción y el HOOK

3. LA SUPERACIÓN DE OBJECIONES

Clasificación de clientes difíciles según su actitud

¿Cómo tratar al cliente para conseguir vender?

Estrategias para rebatir objeciones

Tácticas y contratácticas en la negociación

El cierre de la negociación

4. HERRAMIENTAS Y MÉTODOS DE NEGOCIACIÓN

MAPAN como herramienta de negociación

El modelo Harvard: los 4 principios del método

Técnica sí/no/sí

Taller “¡Negocia con tu cliente!”

Se realizarán diversas simulaciones con distintas temáticas donde los comerciales deberán poner en práctica los conocimientos adquiridos. Cada simulación está basada en un caso real con sentimientos, expectativas y reacciones de clientes que encontrarán en su día a día.