

NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA COMERCIAL

26 y 27 de Agosto 2019 | Santiago de Chile

- ¿Cómo lograr que el cliente haga lo que Ud quiera y lo haga agradecido?
 - Aprenda a persuadir a sus clientes.
- Agréguele valor a sus propuestas y evite el regateo y las escaladas de precio.

DIRIGIDO A:

- Alta Administración.
- Gerencia comercial y actores críticos para la organización.
- Equipos de negociación proyectos, abastecimientos, contratos con proveedores.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA:

Entregar a los asistentes herramientas para:

- Identificar sus habilidades personales en negociación.
- Lograr acuerdos exitosos.
- Preparar negociaciones en forma estratégica.
- Desarrollar habilidades blandas orientadas al buen entendimiento de los clientes y el mercado en general.
- Hacer un correcto uso de las emociones en las negociaciones con foco cliente.
- Aprender a indagar las reales necesidades del cliente.
- Evaluar e implementar acuerdos comerciales.
- Evaluar y formular modelos de negocio.
- Aplicar la metodología a la realidad y contingencia de los participantes.

NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA COMERCIAL

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

Introducción a la Metodología de Negociación de la Universidad de Harvard

- Diagnóstico de habilidades de negociación de los participantes
- Elementos de Negociación para evaluar un acuerdo exitoso
- Elementos Metodológicos para preparar negociaciones en forma estratégica
- Aplicación práctica de la Metodología de Negociación de la Universidad de Harvard
- Desarrollo de Habilidades Blandas con foco clientes
- Negociación Comercial en la Evaluación y Preparación estratégica de acuerdos
- Implementación de acuerdos comerciales
- Negociación y Propuesta de Valor
- Negociación y correcto entendimiento del mercado
- Tareas comerciales críticas de éxito

METODOLOGÍA: Además de exposiciones sobre el estado del arte y herramientas, el curso se apoyará tanto en metodología de ejercicios aplicados como de casos empresariales.

DURACIÓN: 16 Hrs.