ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN EN EL PROCESO DE VENTAS

REDLEARNING
CORPORATIVO

Curso
Modalidad
Autoinstruccional
50
HORAS

REDLEARNING
CORPORATIVO

**Todos los programas autoinstruccionales son evaluados a través de un test modular más un test final*

Objetivo General

Identificar las herramientas y habilidades que permiten negociar y manejar eficazmente los conflictos en contextos personales y laborales.

DESTINATARIOS

Este programa está dirigido a profesionales, contadores, gerentes, jefes de contabilidad o finanzas, supervisores, administrativos, técnicos o ejecutivos de empresas públicas o privadas que se desempeñen o deseen desempeñarse en cargos del área financiera, comercial y control de gestión del sistema contable.

CONTENIDOS

MÓDULO 1

El proceso de negociación: Preparación estratégica

OBJ. ESPECÍFICOS	Identificar los elementos , estructura y etapas del proceso de
HORAS	14 horas
CONTENIDOS	Concepto de Negociación Introducción a la preparación de una negociación Diseño del plan estratégico Proceso de preparación Rangos de negociación Elementos de la Negociación Estructura y Etapas de la Negociación.

MÓDULO 2 *Negociación, derribando objeciones*

OBJ. ESPECÍFICOS

Distinguir los principales modelos de negociación y su aplicación contextual para derribar las objeciones que se pudiesen presentar en un proceso de venta.

HORAS

14 horas

CONTENIDOS

Negociación y derribando las objeciones.
Modelos de negociación
Modelo competitivo
Importancia de la habilidad negociadora
Objetivos de la negociación
Tipos de negociaciones
Factores que influyen.
Como lograr acuerdos por ambas partes.
Objeciones
¿Por qué aparecen las objeciones
Clasificación de las objeciones
Tratamiento de las objeciones
Técnicas concretas para rebatir objeciones

MÓDULO 3 *Habilidades y éticas del trabajador*

OBJ. ESPECÍFICOS

Utilizar habilidades comunicacionales y de manejo del poder para lograr acuerdos eficientes, que generen valor a las partes.

HORAS

14 horas

CONTENIDOS

Las estrategias para abordar una negociación : Cuando evadir , competir , transgredir, ceder, cooperar
Habilidades comunicacionales : Manifestación asertiva de los intereses.
Obtención de información mediante la indagación
El arte de hacer preguntas
Tres tipos de escucha.
Manejo de las emociones
Habilidades de manejo del Poder: Gestión del
Poder, de la Persuasión y de Influencia en la mesa de negociación
Negociación asimétrica
Principios y Valores en la Negociación.
Límites éticos de la negociación

MÓDULO FINAL

TEST FINAL

8 HORAS

RED LEARNING
Formamos para crecer