

Seminario - Taller

Negociación Comercial Estratégica

Técnicas para negociar con clientes difíciles

20 OCT

ONLINE - EN VIVO

EN VIVO



INTRODUCCIÓN

Nunca antes como ahora, negociar se había convertido en un asunto tan cotidiano, estratégico y exigente, al punto que puede ser la habilidad que marque la diferencia entre el éxito y el fracaso, tanto en el mundo empresarial como en el personal.

Es por ello que aumentar y mejorar las habilidades como negociador es una necesidad impostergable e indelegable de todo ejecutivo con responsabilidades importantes en una organización.

Saber negociar hará que mejoren los resultados financieros y económicos de su empresa u organización

Usted tendrá que tratar con jefes difíciles (requiriendo resultados imposibles), clientes difíciles (demandando menores precios y mayor calidad), proveedores difíciles (exigiendo márgenes y condiciones), personas con mucho poder (queriendo abusar), trabajadores, comunidades y públicos difíciles (buscando beneficios y estabilidad).

***Recorrido por los distintos tipos de negociación para
direccionar nuestra tarea enfocada en resultados***

***“Lo más importante en una negociación es
escuchar lo que no se dice”***

Peter Drucker

“NUNCA NEGOCIEMOS DESDE EL TEMOR Y NUNCA TEMAMOS NEGOCIAR”.

JOHN F. KENNEDY

OBJETIVOS – KEY LEARNINGS DEL TALLER

- Actualizar las herramientas que requieren los negociadores actuales, revisando los conceptos fundacionales del método Harvard.
- Brindar un esquema adaptado a la actualidad que tenga en cuenta los cambios para el éxito de la gestión.
- Diferenciar los distintos tipos de negociación e identificar los escenarios posibles donde podamos direccionar nuestra tarea a resultados Win Win.

TEMAS A Tratar

- En la vida uno no tiene lo que merece, tiene lo que negocia
- El Método Harvard de Negociación, pasado, presente y futuro
- Diferentes tipos de Negociación
- Diferentes tipos de Negociadores
- MAPAN Y ZOPA, historia y actualidad de estos conceptos
- El método del embudo en Negociación
- Técnica de preguntas combinadas
- La Matriz del negociador de Thomas y Killmann
- La nueva Negociación.
- Los cierres en Negociación
- Casos prácticos

Recorrido por los distintos tipos de negociación para direccionar nuestra tarea enfocada en resultados

20 DE OCTUBRE

! EN VIVO !



SPEAKER

Lic. Claudio Fontana (ARG)



- El Lic Claudio Fontana MBA es Speaker, Conferencista y Coach Internacional, experto en Negociación, Motivación, Comunicación Humana, Liderazgo, Conducción de Equipos y Mejora de Procesos Relacionales. Director académico en programas de desarrollo empresarial, CEO en CFC Group y director general de Sud América Business School, además de Director del Posgrado en Management de la Escuela Sistémica Argentina
- Es creador de un método revolucionario de formación y capacitación, basado en que: “solo si un empleado está bien consigo mismo y con su entorno, logrará los mejores resultados para la organización”.
- Es autor de los Libros “Los Vendedores son Hombres de Palabra “ (2019) “Liderazgo Disruptivo”(2020)y “Lidernnials”(2021), recientemente lanzado en toda Latinoamérica, con rotundo éxito y de numerosos artículos en temáticas empresariales.

PARA CONSULTAS

INFO@MENTORES.LA.COM



+ 503 77183959



MODALIDAD HORARIOS E INVERSIÓN

VIRTUAL EN VIVO:

Participa durante la jornada en la fecha y horario indicado. La sesión es grabada y dispone del enlace en línea durante 15 días.

VIRTUAL GRABACION

En caso de no tener disponibilidad de horario, le enviamos la grabación del curso y el material digital. Tiene 15 días para revisar la información.

HORARIOS EN VIVO

20 de octubre

Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica, México
8:30 am - 10:30 am

Panamá, Colombia, Ecuador
9:30 am - 11:30 am

INVERSIÓN

Antes del 11 de Octubre

Por participante U\$ 45 + impuestos

Desde el 12 de Octubre

Por participante U\$ 55 + impuestos



DESCUENTOS POR EQUIPOS



3X2

PARTICIPAN 3 POR LA INVERSIÓN DE
2 PERSONAS

10X7

PARTICIPAN 10 POR LA INVERSIÓN DE
7 PERSONAS