

TECNICAS DE NEGOCIACION



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 8 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

- Fundamentos, Fases y Conceptos clave de una Negociación.
- Técnicas de Negociación.
- Gestión de Objeciones y Técnicas de Resolución de Objeciones.
- Cierre de la Negociación y Técnicas de Cierre.

CONTENIDOS

Psicología humana aplicada a la Técnicas de Venta:
Motivaciones y Necesidades. La actitud en la Negociación.
10 principios para negociar con éxito.
Negociar con Distribuidor versus negociar con Cliente Final.
Fases de la Negociación y Objeciones. Técnicas para cada fase:
Planteamiento y estrategias: el campo de juego
Tácticas utilizadas por clientes y cómo contrarrestarles.
Argumentación personalizada.
Metodología de Gestión de Objeciones.
10 Técnicas de Resolución de Objeciones.
Técnicas de Negociación y Cierre. Prácticas.