

Negociación comercial avanzada

Un paso más para conseguir mejores resultados en negociaciones complejas mediante una sesión intensa y práctica.

TACK International

TACK pertenece desde 2005 al Grupo CMR que engloba TMI y TACK. TACK International es el proveedor líder en el desarrollo de equipos comerciales. Ofrecemos el mayor rango de programas para la conseguir el éxito, aumentando la productividad y rentabilidad de los equipos y departamentos comerciales de nuestros clientes. TACK International tiene una serie de alianzas estratégicas o partnerships alrededor del mundo para garantizar el éxito de nuestros proyectos, es decir para cumplir con nuestra promesa.

Executive Summary:

Curso práctico realizado con casos y test de autoevaluación donde el participante aprende a llevar y dirigir negociaciones complicadas.

A quién va dirigido:

- Directores
- Mandos intermedios
- Jefes de equipo
- Responsables de cuentas
- Personas que se están enfrentando día a día a situaciones de negociación interna (salaris, sindicatos, etc...) y externa (negociaciones comerciales).
- A todas aquellas personas de la organización con experiencia en negociación y que tengan la necesidad de controlar y dirigir el proceso de una negociación.

Duración:

2 Días



Negociación comercial avanzada

Un paso más para conseguir mejores resultados en negociaciones complejas mediante una sesión intensa y práctica.

Objetivo:

- Alcanzar el éxito con negociaciones complejas con interlocutores con alta experiencia en negociación.
- Profundizar en el proceso de la negociación
- Familiarizarte con herramientas avanzadas de negociación.
- Poner en práctica estas herramientas y salir de las sesiones con la capacidad y motivación de afrontar negociaciones complicadas.

Programa Formativo:

- Fases de la Negociación.
- Fuentes de poder en la negociación. Cómo gestionarlos.
- Estilos de Negociación:
 - Conciliador
 - Bloqueador
 - Calculador
 - Negociador equilibrado
- Puntos Fuertes y Débiles de cada estilo
- Cómo y cuándo utilizar cada estilo
- Los pilares de la negociación.
- La negociación PSP (Process-Strategy-Psichology)
- Factores de éxito en negociación:
 - Comunicación
 - Relaciones
 - Opciones
 - Legitimidad
 - Alternativas
 - Compromiso
- Tácticas de Negociación
- Técnicas de Influencia
- La importancia del Lenguaje Verbal en Negociación
- La importancia del Lenguaje NO Verbal en Negociación
- Cierre de una negociación
- El Acuerdo Final



Cuotas de Inscripción:

Precio: 590€ + IVA

- El envío de la solicitud supone la reserva de la plaza.
- La inscripción definitiva será confirmada por TMI una semana antes del inicio de la sesión
- La cuota de inscripción incluye el material didáctico, el almuerzo de trabajo.

Negociación comercial avanzada

SOLICITUD de MATRICULACIÓN

Rellena y envía por fax al 934535556 o por correo electrónico a pidenos@tack.es

Indicar lugar donde asistirá:

- MADRID (6 y 7 de Abril)
- BARCELONA (4 y 5 de Abril)

Datos del Participante

Apellidos: _____
Nombre: _____
Empresa: _____
C.I.F./N.I.F.: _____
Cargo: _____
Teléfono: _____
E-mail: _____

Datos de Facturación (cumplimentar sólo si no coincide con los datos indicados arriba)

Personas de contacto.....
Empresa:..... C.I.F./N.I.F.:.....
Dirección:..... C.P.:.....
Localidad:..... Provincia:.....
Teléfono:..... Fax:.....
E-mail:.....

Esta sesión cumple los requisitos necesarios para poder ser BONIFICADO a través de la FUNDACIÓN TRIPARTITA PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO (FTFE)

- Solicito la gestión de la bonificación de este curso
- Solicito pago fraccionado *
- Marque esta casilla si desea que sus datos sean omitidos en posteriores comunicaciones sobre actividades organizadas por TACK.

Fecha y Firma

+El importe de la sesión debe ser abonado en su totalidad antes del comienzo de la sesión.

Todos sus datos serán tratados acorde con los términos de la Ley Orgánica 15/99 del 13 de diciembre (LOPD). Los datos proporcionados a TACK se incorporan a un fichero con el fin de gestionar su inscripción, así como para informarle de las actividades, productos y servicios que puedan resultar de su interés en el caso que nos autorice. Puede ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, dirigiéndose por mail o fax a TACK. TACK asegura la confidencialidad de los datos aportados, garantizando que no serán cedidos a terceros ajenos a TACK.