

Negociar HOY

Con este programa te sentirás cómodo y preparado para afrontar tus negociaciones del día a día. Cada decisión requiere de una negociación por lo que...

¡Todos negociamos!

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 Internacional 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 donde el participante aprende el proceso de la negociación y adquiere las herramientas básicas para llevar a cabo la misma con garantías de éxito.

A quién va dirigido:

- Directores de Ventas
- Mandos intermedios
- Personas que se están enfrentando día a día en situaciones de negociación; internamente (salarios, sindicatos) y externamente (propuestas, ventas, compras, condiciones de pago, etc)



Negociar HOY

Con este programa te sentirás cómodo y preparado para afrontar tus negociaciones del día a día. Cada decisión requiere de una negociación por lo que...

Objetivo:

¡Todos negociamos!

- Alcanzar tus objetivos personales y profesionales a través de tus negociaciones.
- Analizar y conocer **todos los aspectos** relacionados de una negociación, desde las etapas que existen de la misma, factores que afectan a la negociación, habilidades necesarias para realizarla eficazmente, etc.
- Tener y saber manejar la secuencia de acciones necesarias para impactar, convencer, generar confianza y seguridad ante negociaciones difíciles, entre otras.

Programa Formativo:

- El proceso y las diferentes fases de la negociación
- Los factores influyentes.
- Las diferentes áreas en las que puede trabajarse para mejorar la propia forma de negociar.
- Cómo preparar el entorno, incluso antes de comenzar la negociación.
- Cómo preparar la negociación.
- Verificación sistemática para asegurarse de que no se ha olvidado nada.
- Cómo adoptar la postura inicial correcta.
- **Estructurar** claramente las ideas y **transmitirlas**
- Diferenciar entre el **valor real** y el **valor percibido** y como usarlo a su favor.
- Conseguir **cerrar negociaciones** con el cliente y **fidelizarlo**.
- Tácticas y estrategias disponibles: cómo y cuándo utilizarlas y/o defenderse ante ellas.
- Valoración de concesiones variables.
- Dónde dar y dónde tomar.
- El factor humano.
- Cómo admitir las necesidades, sentimientos, ego y prioridades del otro.
- Cómo asegurarse que el acuerdo ha sido realmente tomado y que se lleva a buen término.
- Conclusión y sumario.

Duración:

2 Días

Cuotas de Inscripción:

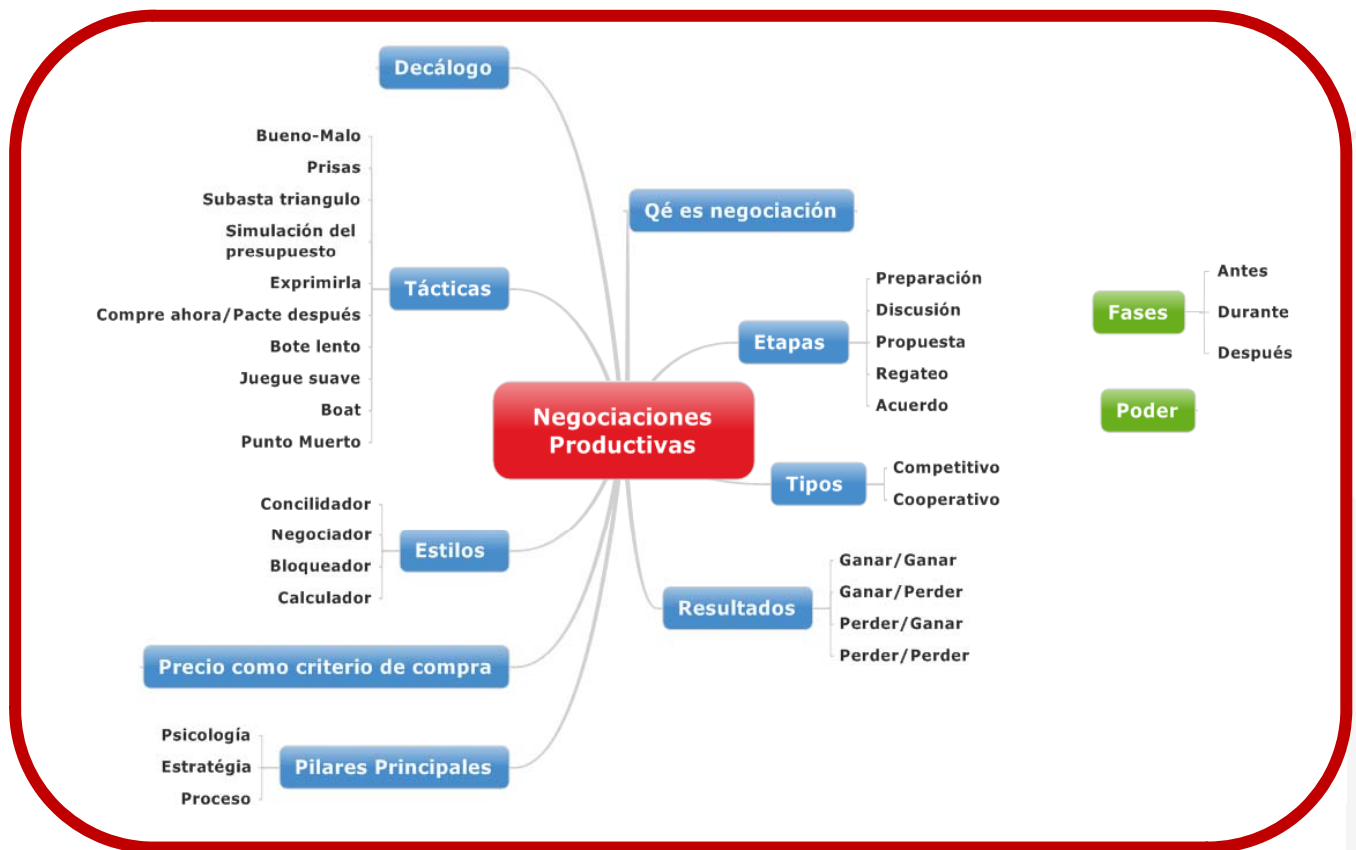
Precio: 590€ + IVA

- 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.

Negociar HOY

Con este programa te sentirás cómodo y preparado para afrontar tus negociaciones del día a día. Cada decisión requiere de una negociación por lo que...

¡Todos negociamos!



Negociar HOY

SOLICITUD de MATRICULACIÓN

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

Indicar lugar donde asistirá:

- BARCELONA (17 y 18 de Febrero)
 MADRID (24 y 25 de Febrero)

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.