

Ficha del producto

Formación Negociación. Preparación y estrategia

Público objetivo	<p>Esta formación va dirigida a vendedores y compradores de todo nivel que quieran mejorar su nivel de preparación a la hora de afrontar las negociaciones, y que quieran profundizar en las estrategias fundamentales que cualquier negociador necesita dominar para ser eficaz y conseguir sus objetivos. Es muy relevante para aquellas empresas que quieran proteger sus márgenes y asegurarse de sacar lo más posible de sus acuerdos, a la vez que mantener la buena relación con sus clientes o proveedores.</p>
Resumen del contenido	<p>Repasamos la importancia del factor emocional a la hora de negociar: Cómo evitar que las emociones nos hagan ofrecer más de lo que hace falta, y cómo hacer sentir a la otra parte que lo que se lleva es valioso, independientemente de si le damos mucho o poco.</p> <p>Trabajamos sobre los 7 comportamientos clave que todo negociador ha de dominar para preparar y llevar a cabo una buena negociación, con el objetivo de conseguir el mejor trato posible, a la vez que facilitar que la otra parte sienta que lo que se lleva es valioso (incluso que ha ganado), y de esta forma mantener una relación que nos permitirá tener más negociaciones en un futuro.</p> <p>Trabajamos sobre qué hacer para mejorar nuestra posición a la hora de negociar: Mejorar nuestro MAAN (Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado)</p>
Duración de la formación y metodologías	<ul style="list-style-type: none">○ 1 jornada entera (09.30 a 17.45).○ Incluye 3 role plays, 1 ejercicio en parejas y 1 individual y 1 en grupos (la base de esta formación es practicar y hacer vivir el impacto de nuestros comportamientos sobre los clientes o proveedores con quienes negociamos)
Material incluido en la formación	<ul style="list-style-type: none">○ Guía del formador○ <i>PowerPoint</i> de soporte○ 1 <i>One pager</i> para los managers con el resumen de lo que pueden esperar ver en sus equipos una vez acabada la formación (y puedan hacer el seguimiento)○ 5 fichas <i>memocard</i> para los participantes, con el resumen de los aspectos principales○ 1 ficha de plan de acción individual para los participantes○ 8 fichas de ejercicios para hacer con los participantes