



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

SKU: PH09B03C01

OBJETIVOS

1. Entender y saber explicar cuáles son las características claves que identifican al negociador comercial ideal y por qué son importantes esas características (habilidades, competencias, destrezas, etc.) para que un profesional pueda desempeñar su trabajo de forma óptima.
2. Entender y saber explicar qué es el miedo a negociar, la aversión al riesgo y cómo las emociones afectan al Negociador Comercial.
3. Entender y saber explicar qué es y qué no es una negociación “win to win”, cuáles son sus ventajas e inconvenientes, y qué otro tipo de negociaciones podemos proponer.
4. Entender y saber explicar qué es la Escucha Activa, por qué es importante dentro de un proceso de negociación común y especialmente en un proceso de negociación comercial.
5. Ser capaz de entender y explicar cómo funcionan los “atajos mentales” inherentes al ser humano a la hora de tomar decisiones (en este caso decisiones contextualizadas en el ámbito de la negociación comercial).
6. Entender y saber explicar cuál es el papel de la Preparación en una negociación comercial, cuáles son los elementos a tener en cuenta y cómo saber si se ha realizado una preparación adecuada (autoevaluación previa y autoevaluación posterior).
7. Entender y saber explicar cómo se diseña una estrategia, y cuáles son las claves para que funcione en una negociación comercial.
8. Entender y saber explicar cuáles son los aspectos tácticos a tener en cuenta en el contexto de una negociación comercial y cómo y por qué impactan en el resultado final de la negociación.
9. Entender y saber explicar qué preguntas hacer y cómo hacerlas para alcanzar los objetivos estratégicos de una negociación comercial.
10. Entender y saber explicar cuáles son las etapas de un proceso de Venta-Negociación Comercial y cuál es la importancia e impacto de cada una de ellas en el resultado global del proceso de negociación comercial.

11. Entender y saber explicar cuáles son las principales técnicas de negociación comercial y cómo se desarrollan.
12. Entender y saber explicar cómo se tratan las distintas objeciones identificadas en un proceso de negociación comercial.
13. Entender y saber explicar cómo se realizan las distintas técnicas de cierre en una negociación comercial.
14. Entender y saber explicar los errores más comunes en una negociación y cómo estos errores impactan negativamente en el resultado de una negociación.

OBSERVACIONES

PROXIMAMENTE

DIRIGIDO A

Profesionales de cualquier sector que se dediquen a la venta, poniendo especial énfasis en puestos de comercial y operador telemarketing, director comercial, jefe de ventas, así como otros profesionales con funciones comerciales, gerente, director general, director marketing, director RRHH, responsable de compras.

COMPETENCIAS

1. Identificar y comprender las características (habilidades, competencias, rasgos, ...) que identifican al negociador comercial ideal, para, tras hacer una autoevaluación personal, cualquier profesional pueda identificar puntos fuertes y puntos a mejorar y/o adquirir, de forma que su perfil se aproxime lo más posible al perfil ideal que un negociador comercial necesita tener.
2. Comprender la problemática alrededor del miedo a negociar, la aversión al riesgo y las emociones, tanto desde la perspectiva de uno mismo como negociador como desde la perspectiva del otro que negocia, para poder gestionarlo y posibilitar tanto el desarrollo personal como el desarrollo del otro, para conseguir negociaciones comerciales beneficiosas para ambas partes.
3. Identificar y comprender las características que definen a una negociación “win to win” y cuáles son las diferencias con otros tipos de negociación, para tomar la decisión de negociar bajo ese formato con todas las consecuencias, entendiendo que es fundamental que la otra parte también quiera negociar bajo ese formato: sentando las bases de la forma en la que ambas partes van a negociar.
4. Identificar y comprender las claves de la Escucha Activa y qué papel juega en la Negociación Comercial, para aplicar dichas claves en los procesos de negociación en los que el profesional participe como diseñador, observador, protagonista, evaluador.

5. Identificar las claves de la Economía Conductual y comprender cómo funcionan los “sesgos cognitivos” para entender cómo las personas tomamos decisiones y por lo tanto cómo diseñar y llevar a cabo negociaciones comerciales beneficiosas para ambas partes, sin ser manipulados en el proceso.
6. Identificar y comprender las claves de una adecuada Preparación en el contexto de una Negociación Comercial, para aprender a preparar negociaciones beneficiosas para ambas partes.
7. Identificar y comprender la importancia del planteamiento estratégico en el contexto de la negociación comercial, para obtener la adecuada visión que nos permita alcanzar todos los objetivos relacionados con una negociación beneficiosa para ambas partes.
8. Identificar y comprender los distintos aspectos tácticos a tener en cuenta en una negociación comercial, para asegurar que son tenidos en cuenta, desde la fase de diseño hasta la de evaluación, pasando por la de ejecución.
9. Identificar y comprender las principales técnicas para obtener de las preguntas el mayor rendimiento y con ello el mayor éxito posible en las negociaciones comerciales.
10. Identificar y comprender las distintas Etapas de un proceso de Venta-Negociación Comercial, para diseñar los procesos de negociación contemplando esas etapas y desarrollándolas atendiendo a ellas para obtener el mejor rendimiento posible en la negociación.
11. Identificar y comprender las Principales Técnicas de Negociación Comercial, para aplicar el dominio de las mismas en las distintas etapas.
12. Identificar y comprender qué es una objeción, cuáles son las principales objeciones que nos encontramos en un proceso de negociación comercial y como tratarlas, para conseguir el máximo beneficio posible para todas las partes.
13. Identificar y comprender qué es un cierre en el contexto de una negociación comercial, cuáles son las principales técnicas de cierre y cómo aplicarlas en la negociación, para conseguir el máximo beneficio posible para todas las partes.
14. Identificar y comprender cuáles son los errores más habituales en una negociación, para desarrollar la habilidad de prevenirlos y/o minimizar su impacto en la negociación si llegan a producirse y son detectados a tiempo.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Unidad 1. Perfil del Negociador Comercial ideal.

Unidad 2. El miedo a negociar y la aversión al riesgo. El papel de las emociones.

Unidad 3. Negociación "Win to Win" frente a negociación "uno gana otro pierde" y otros tipos de negociación.

Unidad 4. Importancia de la Escucha Activa en la Negociación Comercial.

Unidad 5. Las claves de la economía conductual, los sesgos cognitivos y su impacto en las negociaciones comerciales.

Unidad 6. La importancia de una adecuada Preparación en una Negociación Comercial.

Unidad 7. Estrategia y Negociación comercial. El juego de los Escenarios.

Unidad 8. Aspectos tácticos en la negociación comercial.

Unidad 9. El arte de preguntar y la Negociación Comercial.

Unidad 10. Etapas de la Venta-Negociación Comercial.

Unidad 11. Principales técnicas de Negociación Comercial.

Unidad 12. Tratamiento de objeciones en la Negociación Comercial.

Unidad 13. Técnicas de Cierre en la Negociación Comercial.

Unidad 14. Errores a evitar en una negociación.