

Taller de NEGOCIACIÓN & VENTA

Contenido dos jornadas



Vendes primero,
negocias después

Con Alejandro hemos descubierto que negociar no tiene nada que ver con regatear ni con rendirse. Su modelo 5+5 nos ha ayudado a añadir valor a los acuerdos con nuestros clientes y proveedores. ¡Y no sólo eso!, su taller es divertido y muy dinámico

COSENTINO

Te acercamos las habilidades que usan los expertos. Te las desvelamos de una manera clara para que las uses con facilidad y puedas proteger tu propuesta. No importa si tienes que negociar un acuerdo internacional o un acuerdo con tu vecino, las habilidades son las mismas. Lo que hace compleja una negociación son las circunstancias que la rodean, no las habilidades que descubrirás en este taller.

Comportarse de una manera “natural” al negociar o al vender no es suficiente. Reaccionar de manera instintiva a los movimientos de la otra parte no basta. El experimentado no reacciona, elige comportarse de una manera “consciente”, elige los comportamientos que le producen resultados. Esos comportamientos “conscientes” te los entrenamos en este taller. Pondremos a tu disposición el **modelo 5+5**[®] para negociar y el modelo **F.A.C.I.L.** para vender, o mejor para ayudar a tu cliente a comprar.

Alejandro nos ha facilitado un modelo de negociación que nos permite preparar y planificar nuestras negociaciones de una manera sencilla y racional. Durante su taller practicas sus herramientas y las empiezas a incorporar a tu comportamiento. Su modelo, simplemente, nos funciona.

ROCA



Objetivos

Identificarás los comportamientos más eficaces y los entrenarás en el curso en un entorno de aprendizaje positivo. Dirigirás el proceso negociador y el de venta en lugar de reaccionar a los movimientos de la otra parte.

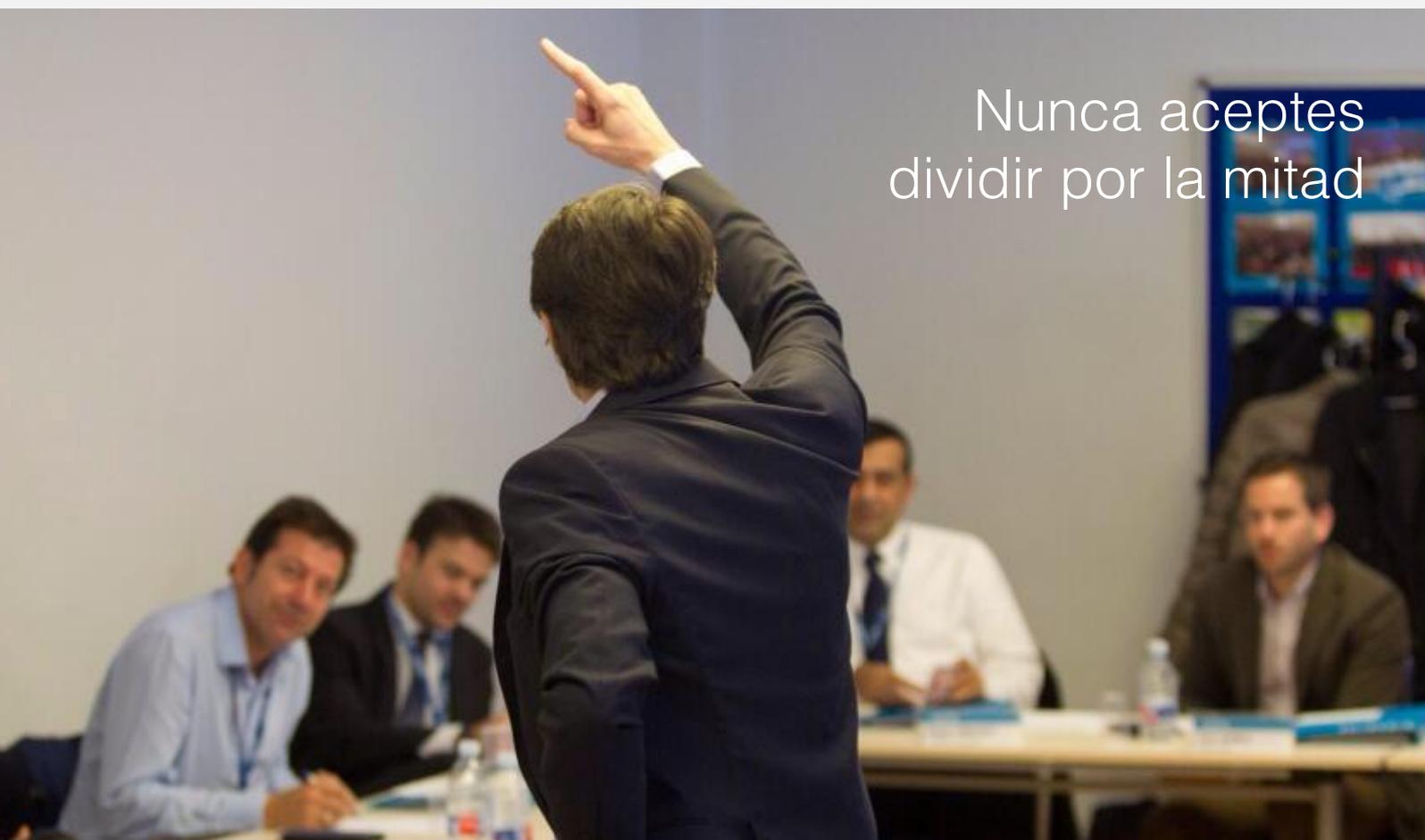
Metodología

Aprendizaje por auto-descubrimiento. Permite que aprendas más rápido porque descubres y relacionas el contenido con tu entorno profesional. Se traduce en un menor número de horas lectivas y aumenta la probabilidad de que éstas sean incorporadas a tu comportamiento.

Participarás en simulaciones reales para que aprendas haciendo. El método pedagógico se asienta en el descubrimiento de las habilidades por los propios participantes.

Los comentarios del facilitador se realizan en un ambiente relajado y con sentido del humor. No se critican comportamientos personales ni se te propondrá nada que te pueda resultar incómodo o particularmente difícil.

El estilo de formación es ágil, divertido y con fuerte impacto en los participantes. Se facilitan soluciones sencillas, reales, y aplicables al 100% de inmediata transferencia a tu puesto de trabajo



Nunca aceptes
dividir por la mitad



La metodología de Alejandro es directa, muy clara y perfectamente estructurada. Primero nos confronta positivamente con nosotros mismos para que cuestionemos nuestra manera de negociar; después, a partir del punto de partida de cada uno, va construyendo el taller de negociación. Es un curso a medida de las personas y que tiene en cuenta a las personas

ELPOZO ALIMENTACIÓN

Las simulaciones de negociación & venta

Sabemos qué comportamientos son los eficaces para vender y negociar y te lo demostramos durante el taller. Para eso trabajaremos con simulaciones cortas y fáciles de entender, que no ocupan más de una cara de un folio. Trataremos las situaciones de negociación y de venta en las que te vas a encontrar en el día a día. No tendrás ninguna dificultad durante las simulaciones y están diseñadas para que puedas transferir a tu trabajo diario las soluciones trabajadas de inmediato.

El horario de los dos días será el mismo, desde las 9:00 hasta las 18:00 con pausas para comer y descanso. Durante ese horarios practicaremos los comportamientos más eficaces para vender y después para negociar. Me comprometo a dar solución a todas tus preguntas.

El taller es pura acción, donde no caben los viajes astrales. No vas a encontrar presentaciones aburridas en PowerPoint, ni largas explicaciones ni teorías extrañas. Este es un taller interactivo y altamente estimulante.

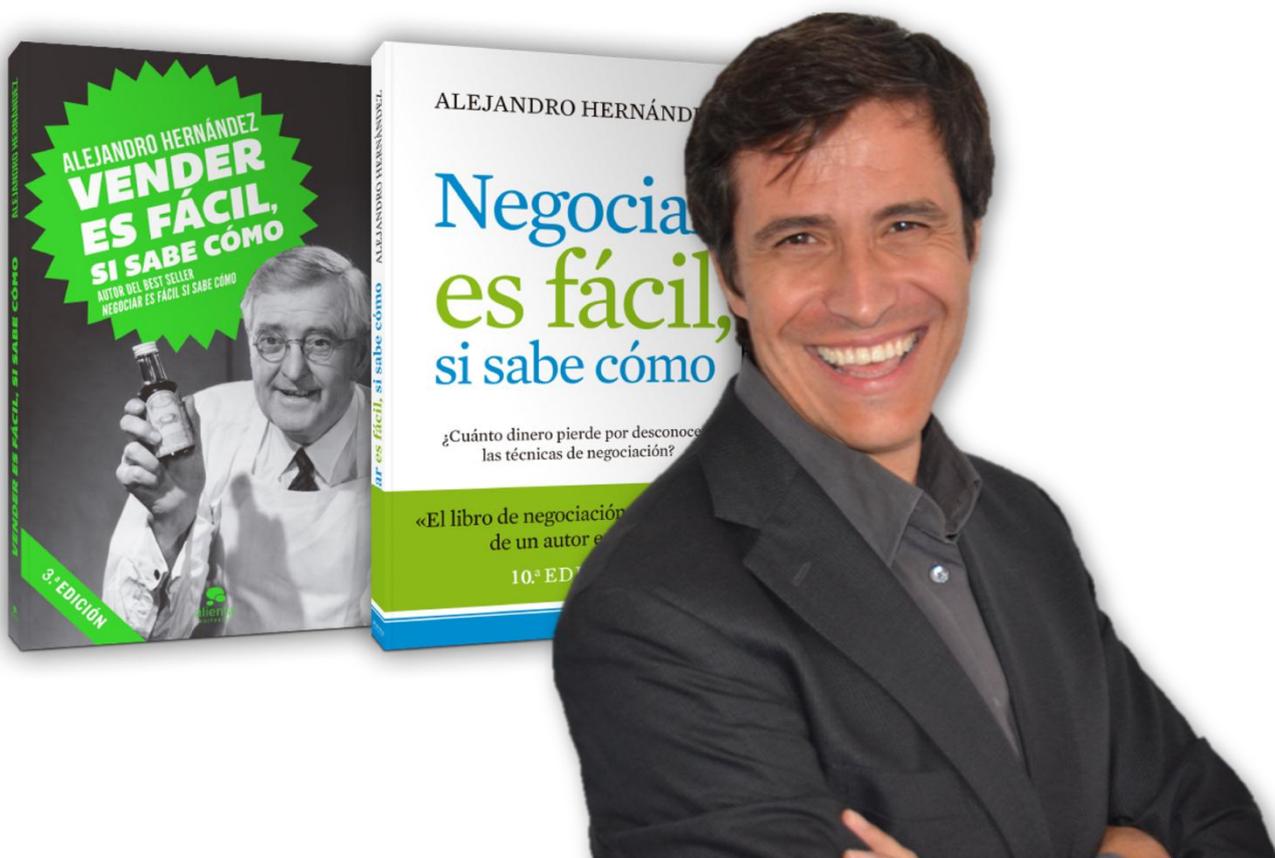
¿Quién ha dicho que la formación tiene que ser aburrida?



Material del curso

Las soluciones te las entregamos en 14 fichas *flashCard* para que las puedas usar fácilmente en tu entorno profesional. Su tamaño te permitirá llevarlas encima o dejarlas sobre la mesa de trabajo.

Todo el material está incluido en el precio, desde los frisbies, clips gigantes, gorras, hojas técnicas hasta el uso e los casos de negociación y de venta. Tú solamente tienes que traer ganas de aprender.



Alejandro desarrolla sus talleres de negociación con respeto, de forma sencilla y fácil de entender. Sus talleres son muy rápidos y amenos. Los vive como si fuera su primera vez, con las mismas ganas, pasión, cercanía y esfuerzo. Su modelo de negociación 5+5 funciona y añade valor a los acuerdos.

MERCADONA

Día 1 VENTA

El concepto de uno mismo

¿Cuál es el mejor momento para visitar a tu cliente?

Una conversación es un encuentro

Empieza a vender ahora mismo

Deja de vender, ayúdale a comprar lo que él quiere

Fluidez de compra

Un buen conversador de ventas

¿Cuál es el verdadero objetivo de un vendedor?

¿Cuántos promotores hablan de tu servicio?

No podrás cerrar si no has abierto nada

¿Cómo mantener un diálogo al mismo nivel con el cliente?

Los 5 pasos para vender hoy

El primer contacto

Abrir una conversación

El caudal de palabras

¿Cómo posicionar las agujas en la dirección correcta?

Dirigir una conversación de ventas

¡Deja que su estrella brille!

¿Adular a un cliente? ¡Ni hablar, jamás!

El cliente es tu interlocutor más importante

El río de palabras del otro

La motivación profunda del cliente

Usted es un médico de ventas

Persuadir es dejar abrir regalos

¿Cómo saber, en tiempo real, si estoy convenciendo?



Pesca lo que te une,
no lo que te separa

Alejandro nos ha ofrecido herramientas de negociación testadas que hemos puesto en práctica de inmediato. Los talleres son rigurosos porque se apoyan en un modelo probado. Los participantes salen muy estimulados porque se llevan ideas claras y fáciles de usar. Seguimos confiando en Alejandro.

CAIXABANK

Día 2 NEGOCIACIÓN

El negociador

¿Por qué negociar y no vender?
Las 5 fases del proceso
Negociador experto | medio
Vende primero, negocia después

Modelo 5+5

Así negocia el FBI
Regatear no es Negociar
Planner 5
¿Quién propone primero?
Acércate negociando, no rindiéndote

Exposición

El auténtico diálogo negociador
Presuponer es peligroso
Así se protege el precio

Propuestas

Cómo se responde al otro
La buena voluntad no se contagia

Concesiones

Cómo se hacen las concesiones
Una respuesta es una concesión

Intercambio

Negociar no es ceder, ni rendirse
Condiciones | Ofertas
Negociar no es hacer descuentos
La palabra de dos letras que más pronuncia el experto
Cómo manejar al agresivo

Acuerdo

El manejo del cierre
¿Qué hago si me proponen un cierre?
El precio no se abandona al final



Estamos desarrollando dos tipos de programas con Alejandro, el de Liderazgo y el de Negociación. Seguimos confiando en él por los buenos resultados que nos proporcionan ambos talleres.

KUTXABANK



Fecha: 2 y 16 de diciembre 2016
Horario: 9:00 a 18:00
Duración: 2 jornadas
Lugar: Villena
Precio: 890 €
Reservas: Fabián Villena 618 970 906