

Técnica de negociación y cierre de ventas



DESCRIPCIÓN:

Suministrar a los participantes conocimientos y herramientas fundamentales para generar dentro de la institución acciones, proyectos o acciones basados en Motivación, Ética y Valores con el más alto grado de desempeño y efectividad dentro de los concesionarios.

OBJETIVOS:

- Ofrecer a los participantes una perspectiva de los procesos de negociación, que permita tener un mejor desempeño en el trabajo, mejores relaciones con clientes internos y externos y una vida personal más efectiva.
- Ahorrar tiempo, debido a que identificará y entenderá el punto que debe ser negociado.
- Hacer una valoración acertada de las necesidades de la otra parte.
- Establecer el mejor ambiente para una comunicación abierta y efectiva.
- Identificar ganancias mutuas para todas las partes incluyéndolo a usted y a su área de trabajo.
- Crear acuerdos alcanzables y que perduren en el tiempo.

DIRIGIDO A:

Asesores de Venta
Asesores de repuestos
Gerente de venta de flotas



CONTENIDO

- Habilidades de Negociación.
- ¿Todas las negociaciones son iguales?.
- Caso: Estrategia de publicidad comparativa.
- ¿Cómo Negociar?
- Explicación de las situaciones de negociación.
- Si pudiera detener el reloj.
- Transformando los diálogos equívocos.
- Nueve Etapas de la Negociación.
- Necesidades Compartidas.
- Construyendo confianza.
- 10 Claves para construir Afinidad.

INVERSIÓN INCLUYE:

- Manuales físicos
- Material didáctico digital
- Certificados de participación con el aval de AEADE
- Servicio de alimentación



\$ 95 + iva / Afiliados
\$ 110 + iva / No Afiliados



El curso se abre con un número mínimo de participantes



8 horas



Auditorio
Aeade

FÁTIMA MIÑO.

099 719 5215

02-2269052 / 2269056

capacitacion@aeade.net

AEADE
CAPACITACIÓN

