



Negociadores Efectivos de Venta

OBJETIVO:

Entrenar a los asistentes en el manejo de situaciones especiales con los clientes desde la primera entrevista, en la presentación hasta en el cierre de ventas o el servicio post venta, mediante el uso de la Programación Neurolingüística.

PROGRAMA COMPLETO

- 1. ¿Qué es vender? ¿Cuál es el objetivo al negociar?
- 2. El proceso de venta
- 3. Tipos de negociación
 - a. Negociación colaborativa
 - b. Negociación competitiva
 - c. Equilibrio de Nash en los negocios
- 4. Leyes de la negociación
 - a. 1a Ley de negociación: Los supuestos
 - b. 2a Ley de negociación: El límite
 - c. 3a Ley de negociación: Los escenarios
 - d. 4: Ley de negociación: Los significados
- 5. El poder del lenguaje
 - a. Cuide su "No verbal"
 - b. Calibración al negociar
 - c. Las señales al negociar
- 6. La reflexión final

Duración: 5 hrs