

El Arte de la Negociación de las Ventas

OBJETIVO:

Aprenderás conceptos, estrategias y tácticas que te ayudaran en todo el proceso de negociación desde antes que la misma inicie hasta incluso después de haber terminado y así crear relaciones comerciales que lleven a tu empresa al siguiente nivel.

BENEFICIOS

- Aprenderás conceptos, estrategias y tácticas para el proceso de negociación antes que la misma inicie.
- Aprenderás a generar acuerdos.
- Aumentar tu cierre de ventas.
- Aumentar la confianza del vendedor.
- Contrarrestar el NO durante el proceso de la venta.
- Aprenderás a dirigir una negociación.
- Lograrás influenciar al cliente y controlar el proceso de la venta.
- Control de las emociones durante la negociación.
- Generar una relación de ganar - ganar con tu prospecto.
- Saber como comportarse frente a un cliente.

PROGRAMA COMPLETO

- Todo es negociable.
- Etapas de la negociación. (Modelo Harvard)
- La clave de la negociación es la preparación.
- Cómo plantear objetivos claros para negociar.
- Sal de tu zona de confort y supera tus miedos al negociar.
- Los 3 tipos de negociadores.
- 5 tipos de negociación.
- Cómo despertar interés y crear empatía con el cliente.
- Técnicas de influencia y persuasión.
- Cómo manejar objeciones, saber sostener tu precio y morir en el intento.

Duración: 8 hrs