

JORNADA ABIERTA

“Factores Claves en la Negociación Empresarial”

Jueves, 23 de julio de 2015

Presentación

La economía española ha iniciado una etapa de crecimiento, aunque el impacto de la crisis aún supone un gran reto. Las empresas necesitan alianzas que contribuyan a intensificar la recuperación y a acelerar el crecimiento económico.

La negociación forma parte de nuestra tradición social y empresarial, nos permite generar sinergias y alinear el esfuerzo de todos los participantes hacia una misma dirección.

En este contexto, el diálogo y las relaciones adquieren un papel especialmente relevante: negociar es el valor añadido y la ventaja competitiva de los mercados actuales.

Objetivos:

- Sustituir los habituales parámetros de enfrentamiento en las negociaciones por los de cooperación, colaboración y diálogo.
- Concienciar de la importancia de la preparación previa en toda negociación.
- Conocer una metodología sencilla y eficaz para abordar la negociación.
- Aprender a cerrar acuerdos de manera satisfactoria para ambas partes.

Programa

1. Cambios de paradigma: De vencer a convencer.
2. Sistema Harvard: Ganar – ganar.
3. Los 7 elementos de la negociación empresarial.
4. El método R.I.S.A como estructura del proceso de comunicación.
5. Detectar necesidades e intereses.
6. El valor de las objeciones.
7. Ofrecer solución y convencer a tu cliente.
8. Los roles adecuados en cada fase del proceso.
9. El momento del cierre.
10. Implementación de acuerdos.

Dirigido a:

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios.

Ponente

Ada Morales. Consultora de empresas. Coach ejecutivo y comercial. Docente.

Día, Hora y Lugar

Jueves 23 de julio de 2015 de 16:30 a 20:00 h. Salón Actos CEEI Valencia