



UNIÓN EUROPEA



Castilla-La Mancha



Taller 'Negociación y ventas: conoce y utiliza el poder de las emociones'

Ciudad Real, 3 y 4 de octubre de 2018

Cámara de Comercio, C/Lanza, 2, 09:30 a 14:00 y de 15:00 a 18:30 horas

El buen negociador, a la hora de vender, debe saber aplicar las técnicas de negociación y gestionar el lenguaje y las emociones. La comunicación, la escucha activa, el lenguaje verbal y el no verbal y la gestión de las emociones son imprescindibles.

En este curso, organizado por **CEEI Ciudad Real** en colaboración con la **Cámara de Comercio** y cofinanciado por el **Fondo Europeo de Desarrollo Regional** y la **Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha**, se darán a conocer los elementos clave de una negociación: asimilar los diferentes tipos de negociación y cuándo aplicarlos, definir su perfil de negociador y entender las claves para definir el perfil de su oponente, desarrollar la Inteligencia Emocional (IE), estableciendo un marco propio de herramientas, habilidades de análisis y estrategias de intervención que puedan utilizar en sus procesos de negociación. Además, el alumno aprenderá a aplicar técnicas de comunicación y Programación Neurolingüística (PNL) que inciten al cliente al **cierre de la venta**, diseñará **procesos de venta específicos** para cada cliente e interpretará lo que nos dice el cliente.

Dirigido a

Gerentes de empresas, mandos intermedios, autónomos, emprendedores, profesionales de compras y ventas, responsables de equipos humanos.

Programa

Duración: 16 horas presenciales

Día 3 de octubre:

09:30 a 10:00 h. Introducción: fases de una negociación.

10:00 a 14:00 h. Preparación de la negociación.

- Los factores de la negociación. Intereses, objetivos y asuntos negociables. Las alternativas a no acuerdo (MAAN o MAPAN). Elección del estilo de negociación. El dilema del negociador. Elaboración de escenarios, argumentos y objeciones. Establecer el marco de la negociación.
- Obtener la información desde el inicio de la negociación. Primer contacto. Análisis del contexto. Cómo preguntar. Reconocer las emociones (nuestras y de nuestro interlocutor). Aprender a escuchar.



UNIÓN EUROPEA



Castilla-La Mancha



Cámara
Ciudad Real

15:00 a 18:30 h. Crear un valor para las partes. Negociación cooperativa e integrativa.

- Separar las personas del problema. Visión global del problema. Centrarse en los intereses, no en las posiciones. Inventar opciones en beneficio mutuo. Utilizar criterios objetivos.
- Generar un clima de confianza y seguridad. Desarrollar la empatía. La influencia del lenguaje. El motor de la compra.

Día 4 de octubre:

09:30 a 14:00 h. Distribuir el valor. La negociación distributiva o posicional

- El poder del negociador. Posicionamiento. La banda de la negociación. Las expectativas del negociador. Estrategia de cesiones. Técnicas de negociación posicional. Cómo superar las técnicas de negociación posicional.
- Tipos de personas. Aplicar la asertividad. Controlar nuestras emociones. Comprender las emociones de los demás. El lenguaje no verbal. Detectar mentiras. Transmitir adecuadamente la información.

15:00 a 18:00 h. Posnegociación

- Cierre del acuerdo. Seguimiento. Aprendizaje.
- Detectar el cierre. Mover a la acción. Construir proposiciones atractivas y específicas para el cliente. Las objeciones son oportunidades. Riesgos del cierre. La venta no termina con la firma, fidelización de clientes.

18:00 a 18:30 h. Reflexiones finales

Profesorado

El taller será impartido por los consultores de [ASConsulting](#) **Antonio Santacruz**, Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, con experiencia en puestos de responsabilidad desarrollando labores basadas en negociación, intermediación y relaciones institucionales de alto nivel, y **Javier Gamón**, empresario y Diplomado en Administración y Dirección de Empresas, con experiencia en la empresa privada y pública, experto en coach, oratoria, habilidades sociales, resolución de conflictos, etc.



UNIÓN EUROPEA



Castilla-La Mancha



Cámara
Ciudad Real

Condiciones de participación e inscripciones

La cuota de participación en el taller es de 50 €, estando subvencionado por la Unión Europea a través del Fondo Europeo de Desarrollo Regional, y la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

Política de cancelación: En caso de cancelación de la inscripción, deberá comunicárnoslo por escrito, enviando un correo electrónico a formacion@camaracr.org o a ceei@ceeicr.es, con al menos dos días hábiles de antelación a la fecha de celebración de la actividad formativa. En caso contrario, no se devolverá el importe abonado en concepto de cuota de inscripción, excepto en los casos debidamente justificados.

Si el taller es cancelado por motivos de organización, se devolverá el importe de la cuota de inscripción correspondiente.

[CONVOCATORIA y FICHA DE INSCRIPCIÓN](#)

En página web www.ceeicr.es, www.camaracr.org

Centro Europeo de Empresas e Innovación – María Camacho. Teléfono 926 27 30 34

Área de Desarrollo Empresarial - Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real - Juana Fernández-Luengo. Teléfono: 926 27 44 44

Fax: 926 25 56 81

ceei@ceeicr.es / formacion@camaracr.org