

Éxito de las negociaciones comerciales

Curso práctico de 2 días - 14h

Ref.: NEG - Precio 2025: 1 060€ sin IVA

La negociación es una fase crítica del proceso de venta B2B. Este curso de formación le permitirá integrarla en su ciclo de ventas, construir su parrilla de negociación y adoptar las posturas adecuadas para dirigir sus negociaciones, formalizar el acuerdo y consolidar la relación en el tiempo.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

Al término de la formación, el alumno podrá:

Dominar las distintas fases de la negociación en un entorno B2B

Elaborar un cuadro de negociación

Dominar las técnicas de cierre

Construir relaciones duraderas con los clientes

Formalización del acuerdo

MÉTODOS PEDAGÓGICOS

Métodos de enseñanza activos y participativos. Alternancia teoría/práctica con aplicación al contexto y experiencia de los participantes.

Cada participante elabora su propia lista de control para resumir y aplicar las distintas técnicas presentadas.

PROGRAMA

última actualización: 05/2024

1) Contexto de la negociación B2B

- Visión general de la negociación B2B: técnica, estrategia, tácticas de negociación.

Ejercicio : Construir una representación visual en grupo de los elementos constitutivos de una negociación B2B.

2) Comprender y aplicar el ciclo de ventas

- Calidad del ciclo de ventas, para una negociación segura.

- El ciclo de ventas frente al ciclo de compras.

- Defensa su ciclo de ventas.

- Técnicas para afirmarse y convencerse.

Trabajo práctico : Autoevaluación de su capacidad para defender su ciclo de ventas. Técnicas para preparar las principales etapas del ciclo.

3) Elaborar un cuadro de negociación

- Entrar en una lógica de concesión/contrapartida.

- Fijar un objetivo de negociación: salvaguardar sus márgenes.

- Anticiparse al rechazo: construir un MESORE eficaz.

- Identifique puntos de negociación distintos del precio.

Trabajo práctico : Redacción y presentación de su cuadro de negociación.

4) Vencer las técnicas de los compradores profesionales

- Mantenerse estable y gestionar los imprevistos durante las negociaciones.

- Mantener el liderazgo frente a la intimidación y la presión.

- Fomentar las técnicas de intercambio.

Juego de rol : Practicar las contingencias de la negociación. Sesión informativa en grupo.

PARTICIPANTES

Vendedores, ingenieros comerciales.

REQUISITOS PREVIOS

Deable experiencia comercial en un entorno B2B.

COMPETENCIAS DEL FORMADOR

Los expertos que imparten la formación son especialistas en las materias tratadas. Han sido validados por nuestros equipos pedagógicos, tanto en el plano de los conocimientos profesionales como en el de la pedagogía, para cada curso que imparten. Cuentan al menos con entre cinco y diez años de experiencia en su área y ocupan o han ocupado puestos de responsabilidad en empresas.

MODALIDADES DE EVALUACIÓN

El formador evalúa los progresos pedagógicos del participante a lo largo de toda la formación mediante preguntas de opción múltiple, escenificaciones de situaciones, trabajos prácticos, etc.

El participante también completará una prueba de posicionamiento previo y posterior para validar las competencias adquiridas.

MEDIOS PEDAGÓGICOS Y TÉCNICOS

- Los medios pedagógicos y los métodos de enseñanza utilizados son principalmente: ayudas audiovisuales, documentación y soporte de cursos, ejercicios prácticos de aplicación y ejercicios corregidos para los cursillos prácticos, estudios de casos o presentación de casos reales para los seminarios de formación.
- Al final de cada cursillo o seminario, ORSYS facilita a los participantes un cuestionario de evaluación del curso que analizarán luego nuestros equipos pedagógicos.
- Al final de la formación se entrega una hoja de presencia por cada media jornada de presencia, así como un certificado de fin de formación si el alumno ha asistido a la totalidad de la sesión.

MODALIDADES Y PLAZOS DE ACCESO

La inscripción debe estar finalizada 24 horas antes del inicio de la formación.

ACCESIBILIDAD DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD

¿Tiene alguna necesidad específica de accesibilidad? Póngase en contacto con la Sra. FOSSE, interlocutora sobre discapacidad, en la siguiente dirección psh-accueil@orsys.fr para estudiar de la mejor forma posible su solicitud y su viabilidad.

5) Dominar técnicas de cierre eficaces

- Desmitificar el ganar-ganar.
- Tratar las objeciones de última hora y llegar a un acuerdo.
- Tranquilice a un comprador tímido.
- Técnica de secuenciación lógica.
- Reafirmar los puntos de acuerdo y de desacuerdo.

Escenario : Practicar la negociación entre un comprador y un vendedor: tratar las objeciones, aplicar técnicas de estabilización.

6) Formalización del acuerdo

- Anticipe el resto de la negociación.
- Reforzar al comprador: técnicas para aumentar el valor.
- Crear confianza: la técnica del anclaje.

Intercambios : Taller: Se ha llegado a un acuerdo, ¿y ahora qué?

7) Desarrollar las relaciones con los clientes y anticipar las renegociaciones

- ¿Qué debe renegociarse? ¿Cuándo y en qué condiciones?
- Crear nuevas soluciones, consolidar nuestras posiciones.

Intercambios : Taller sobre situaciones de renegociación y soluciones.

8) Resumen y plan de acción

- Principios que conducen al éxito en las negociaciones.
- Elegir los marcadores adecuados para el éxito a largo plazo.

Ejercicio : Elaboración de un plan de acción para una negociación B2B en un entorno de trabajo real.

FECHAS

Contacto