

Módulos formativos de soporte a la venta B2B

Principios y Metodologías de negociación B2B

Duración 8 horas

Días 29 de marzo y 5 de abril de 2022

Horario de 09:30 a 13:30 horas

Online a través de Zoom

Dirigido a vendedores, técnicos-comerciales y responsables comerciales B2B que están involucrados en negociaciones con clientes

Contexto

- La negociación siempre ha sido una de las habilidades clave de los vendedores B2B
- Aunque temporalmente el contexto de desabastecimiento esté creando clientes necesitados poco dispuestos a negociar, dotarse de Metodologías efectivas de negociación seguirá siendo una clave en la generación de margen de toda empresa
- El curso se enfoca en la exposición, debate y aprendizaje de conceptos relacionados con la Negociación en un entorno B2B.

Impacto buscado

- Conocer los distintos tipos de negociación y qué los diferencia unos de otros y cómo se pueden usar en momentos determinados.
- Saber qué habilidades son necesarias para negociar.
- Entender la importancia que tiene conocer su propio estilo negociador para sacarle el máximo partido en una negociación de ventas.
- Aprender a negociar siguiendo una Metodología que dará una estructura y recursos para aumentar la efectividad.

Contenido

- Tipologías de Negociación: producto vs servicio; transaccional vs relacional
- Habilidades de negociación requeridas para una negociación óptima
- Estilos negociadores y cómo tomar consciencia del nuestro
- Metodología y Mejores Prácticas de Negociación
- La importancia de preparar una estructura de negociación con cierta Metodología.
- Conclusiones y plan de acción