

Comercial i màrqueting

Tècniques de negociació comercial

Codi 03191804

Objectius:

Proporcionar als participants els coneixements més adients per desenvolupar les seves habilitats comercials en l'àmbit de la negociació i de la persuasió.

Temari:

1. Els conceptes i models de negociació comercial.
2. Anàlisi de la situació del client:
 - Informació
 - Elements de pressió
 - Objectius minimax
3. Estratègies de negociació comercial.
4. Fases de la reunió de negociació.
 - Tàctiques negociadores
 - Habilitats a desenvolupar
5. Acords, seguiment i gestió d'incompliments.

Nota: curs modular, integrat en el curs d'especialització Integral de vendes i habilitats comercials.

Professora:

Maite Rico. Llicenciada en psicologia de les organitzacions i postgrau en economia i direcció d'empreses. És professora en l'àrea de recursos humans i la gestió comercial en programes d'escoles de negocis, universitats i altres institucions.

Durada: 25 hores

Dates: del 15 de març al 12 d'abril del 2019

Horari: els divendres, de 9.15 a 14.15 h

Drets d'inscripció:

459 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell * (40% de dte.)

612 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra * (20% de dte.)

765 € per a la resta de participants

Inclou documentació

PLACES LIMITADES

Per a més informació: tel. 937 451 259, A/e: formacio@cambrasabadell.org

Per fer la inscripció: www.cambrasabadell.org/inscripcions

Informació del Club Cambra Sabadell: Pàgines 4 i 5 d'aquest catàleg o bé a www.clubcambrasabadell.com