



Associació de propietaris
del Polígon Industrial de
Riucollots de la Selva



Tècniques de negociació i vendes

TÈCNiques DE NEGOCIACIÓ I VENDES PER GENERAR RELACIONS ESTABLES I DE LLARGA DURADA, BASADES EN LA CONFIANÇA I EL GUANY MUTU

A l'entorn professional, la interrelació amb les persones i l'acostament de posicions per arribar a acords mutus, amb les persones col·laboradores, amb d'altres departaments dins de l'empresa, amb la clientela, els proveïdors/es, els socis/es, etc. esdevé un aspecte fonamental per avançar en la creació de relacions estables i vincles que afavoreixin totes les parts basades en la confiança mútua. Comprendre els diversos estils de negociació, les fases que la componen, saber com preparar l'argumentari, identificar el llenguatge no verbal i dotar-nos dels suports necessaris resulta clau per a poder garantir uns resultats d'èxit en tot procés de negociació.

Aquest curs posa a l'abast tot un conjunt de propostes innovadores per conèixer, comprendre i integrar la negociació des d'una vessant integral. A través de la participació activa de les persones assistents i l'ús de metodologies d'interacció, escenificació i dinàmiques en grup, es cerca el desenvolupament de les competències necessàries per generar relacions de llarga durada, de qualitat, basades en la confiança i el guany mutu.

OBJECTIUS

- ✓ Identificar els aspectes fonamentals d'un procés de negociació.
- ✓ Autoavaluar el propi estil negociador i la potencialitat que aquest ofereix.
- ✓ Comprendre les fases del procés negociador i els fins que es persegueix en cadascuna d'elles.
- ✓ Integrar diverses eines d'Atenció Plena i Programació Neuro-Lingüística per la creació de relacions de qualitat.
- ✓ Identificar el rang d'acord i alinear tota negociació per a potenciar-lo.
- ✓ Potenciar la creativitat pròpia per a la generació de Valor.

PERFIL BENEFICIARI

Qualsevol persona de la plantilla, en especial aquelles la seva tasca tingui caràcter relacional amb clients, proveïdors o aquelles que liderin un equip de persones col·laboradores.

HORES I SESSIONS

16 h (4 sessions de 4 hores cadascuna)

METODOLOGIA

Aquesta formació es durà a terme mitjançant una metodologia eminentment pràctica en la que partint d'un marc de conceptualització teòric, es desplegaran un conjunt de dinàmiques i tallers de treball, individuals i en grup, que serveixi per conèixer i integrar els conceptes fonamentals que ofereix aquest curs.

DOCENTS

Alberto Torent