



Curso Online de Negociación Estratégica en Ventas

Habilidades y estrategias para protagonizar una negociación comercial exitosa.




Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Negociación Estratégica en Ventas

Presentación

En este curso de Negociación Estratégica en Ventas se analizará, comprenderá y enseñará la aplicación de estrategias de negociación que aumenten nuestra eficacia y beneficio en el ámbito comercial y de ventas, mejorando las habilidades y competencias esenciales para los profesionales de esta importante área de la actividad económica y empresarial.

Desde siempre, la negociación es parte de la actividad humana, comprendiendo tanto ámbitos privados (familiares, de amistad...) como públicos (políticos, económicos...). Dentro del ámbito público, destacan las negociaciones económicas en procesos de venta, con intercambio de bienes y servicios en un marco general denominado mercado.

Por desgracia, dichos intercambios no siempre se producen bajo parámetros de equidad y reciprocidad. Bien por mala fe de las partes intervinientes, por circunstancias fuera de su control, por ignorancia de técnicas para intercambiar y maximizar el beneficio mutuo...o por una combinación de estas causas u otras, la negociación es una actividad que puede catalogarse como “ciencia” o “disciplina” con sus propias reglas de juego.

Este curso nos ayudará a gestionar estas situaciones, aumentando nuestro conocimiento y proporcionándonos útiles aprendizajes y herramientas para la obtención del mayor beneficio posible o, cuanto menos, el logro de lo que nos corresponde como justo.

La Formación E-learning

Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

- 1** La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.
- 2** *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- 3** *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.
- 4** *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Negociación Estratégica en Ventas

Objetivos del curso:

- Situar la negociación como una de las actividades básicas del ser humano en sociedad y, específicamente, en el proceso comercial.
- Definir el objetivo de la negociación como actividad.
- Dominar las fases del proceso comercial interviniendo con influencia en cada una de ellas.
- Desarrollar y mejorar las habilidades de la negociación comercial, maximizando los beneficios en los intercambios comerciales aplicando los conocimientos específicos en la materia: las 14 habilidades esenciales del negociador comercial.
- Anticipar y evitar objeciones y dificultades habituales en los procesos de negociación.
- Analizar características personales en relación a la negociación comercial, potenciando puntos fuertes y fortaleciendo los débiles.
- Comprender las motivaciones de la contraparte como elemento esencial del proceso comercial.
- Conocer cómo se negocia y cómo se ha negociado: estilos, escuelas y tendencias de negociación.

“ Domine en la práctica la negociación comercial moderna con las herramientas y tácticas más eficaces para el profesional de ventas”

Dirigido a:

Directores Comerciales, de Ventas, Vendedores, Key Account Managers, Delegados y Ejecutivos Comerciales, así como a cualquier persona que desempeñe un cargo relacionado con el área comercial tanto en el sector industrial como de servicios.

Negociación Estratégica en Ventas

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

6 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Introducción al curso

2 horas

La negociación comercial es un proceso clave dentro del mundo empresarial, donde se busca llegar a acuerdos beneficiosos para todas las partes involucradas, tomando como punto de partida la obtención del propio beneficio. Dominar estas habilidades es fundamental para asegurarnos el éxito en la toma de decisiones, la resolución de conflictos y el establecimiento de relaciones comerciales duraderas.

- 1.1. Introducción al curso.
- 1.2. Algunas cuestiones previas.
- 1.3. Objetivos del curso.

MÓDULO 2. La negociación como proceso

8 horas

La negociación es un proceso mediante el cual dos o más partes interactúan con la voluntad de llegar a un acuerdo o resolver un conflicto, buscando alcanzar un resultado favorable para sus intereses, a través del intercambio de propuestas, argumentos y concesiones, en un marco racional y libre.

- 2.1. La negociación como práctica humana.
- 2.2. Conceptos y elementos que componen la negociación:
 - 2.2.1. Concepto de negociación.
 - 2.2.2. Elementos que componen la negociación.
- 2.3. El poder y su influencia en el proceso de negociación.
- 2.4. Ámbitos de negociación.
- 2.5. Tipos de negociación.
- 2.6. Fases de la negociación.
- 2.7. La ética en la negociación.
- 2.8. Posiciones e intereses (necesidades, deseos y temores).
- 2.9. El método de negociación Harvard.
- 2.10. La venta. Concepto.
- 2.11. La negociación comercial o de ventas.
- 2.12. ¿Es posible que todas las partes salgan ganando?

2.13. Conclusiones sobre el módulo 2.

MÓDULO 3. Fases de la negociación comercial (I): fase de planificación comercial

10 horas

La negociación comercial se articula en diferentes fases que, con muy escasas variaciones, se repiten casi siempre: fase de preparación, fase de ejecución y fase de balance y aprendizaje.

El proceso de planificación comercial, entendido como el momento de preparación y búsqueda de información, es necesario e importante para optar a las mejores cuotas posibles de éxito en la negociación comercial.

3.1. La fase de planificación comercial.

3.2. Preparación y espontaneidad.

3.3. En relación a la preparación:

3.3.1. Examen de conciencia: ¿qué debemos saber antes de empezar?

3.3.2. Los límites en la negociación y su necesaria definición:

3.3.2.1. Límite de salida.

3.3.2.2. Zona objetivo.

3.3.2.3. Límite de ruptura.

3.3.2.4. El campo de acuerdo según los límites.

3.3.3. La mejor alternativa a negociar (MAPAN).

3.3.4. El lugar de la negociación.

3.3.5. El papel del tiempo.

3.3.6. Los planteamientos de salida.

3.3.7. Estrategias y tácticas de negociación:

3.3.7.1. Estrategias.

3.3.7.2. Tácticas.

3.3.7.3. Estilo de la negociación: ¿duro o suave?

3.3.7.4. Tácticas de negociación más frecuentes.

3.4. Conclusiones sobre el módulo 3.

MÓDULO 4. Fases de la negociación comercial (II): fase de ejecución - inicio, desarrollo, cierre y balance

10 horas

Una vez completada la fase de planificación se suceden los siguientes pasos de la práctica negociadora: primeras interacciones con la otra parte (fase inicial), exposición e intercambio de los planteamientos (fase de desarrollo), acuerdo entre las partes (fase de cierre) y, finalmente, proceso de reflexión sobre lo ocurrido, extrayendo enseñanzas útiles para la mejora futura (fase de balance y aprendizaje).

4.1. Fase inicial:

- 4.1.1. Acuerdos de procedimiento, clima de actuación y reglas básicas del juego.
- 4.1.2. Planteamiento de posiciones.
- 4.1.3. Diagnóstico de intereses subyacentes y calibración de recursos para satisfacerlos.

4.2. Fase de desarrollo:

- 4.2.1. Intercambio de información.
- 4.2.2. Exploración de opciones.
- 4.2.3. Proposición y evaluación de propuestas.
- 4.2.4. Gestión de las objeciones.
- 4.2.5. Administración de concesiones.
- 4.2.6. Construcción de acuerdos parciales.

4.3. Fase de cierre:

- 4.3.1. Cuestiones clave de la fase de cierre.
- 4.3.2. Tipos y técnicas de cierre.

4.4. Conclusiones y aprendizaje:

- 4.4.1. Reflexión.
- 4.4.2. Éxito y fracaso.
- 4.4.3. Aprendizaje.

4.5. Conclusiones sobre el módulo 4.

MÓDULO 5. Las partes de la negociación comercial (I): nuestra parte

10 horas

Siendo cierto que debemos entender la negociación como un proceso colaborativo donde es preciso buscar el beneficio de todas las partes implicadas, no lo es menos que lo que nos mueve inicialmente es la satisfacción de nuestro propio interés o el de la parte a la que representamos. Podemos decir entonces que la satisfacción del propio interés es condición necesaria, si bien no suficiente, del proceso de negociación. Por ello, conocer bien nuestras fortalezas y debilidades, así como definir las competencias necesarias para constituirnos en negociadores eficientes, son elementos fundamentales en la ecuación negociadora.

5.1. Yo como protagonista de mi negociación.

5.2. ¿El negociador nace o se hace?

5.2.1. Las 14 habilidades esenciales del negociador comercial:

5.2.1.1. Hábito de trabajo.

5.2.1.2. Ética.

5.2.1.3. Asertividad.

5.2.1.4. Perspectiva.

5.2.1.5. Automotivación.

5.2.1.6. Autodominio y gestión de las emociones.

5.2.1.7. Resiliencia.

5.2.1.8. Flexibilidad.

5.2.1.9. Creatividad.

5.2.1.10. Comunicación efectiva y eficiente.

5.2.1.11. El arte de preguntar.

5.2.1.12. La escucha activa.

5.2.1.13. Cultura.

5.2.1.14. Empatía.

5.2.2. Habilidades de negociación aplicadas al proceso.

5.3. Conclusiones sobre el módulo 5.

MÓDULO 6. Las partes de la negociación comercial (II): la otra parte

10 horas

Contraponiéndose a nuestro interés negociador, nos encontramos a la otra parte, sin olvidar a quien, sin estar físicamente presente en la mesa de negociación, puede tener capacidad de influencia. Conocer e interpretar a esta otra parte de la negociación es esencial para el buen éxito de la negociación comercial.

6.1. La otra parte.

6.2. Racionalidad vs irracionalidad. Alternativas al método Harvard en función de las emociones de la otra parte.

6.3. La negociación emocional según Christopher Voss:

6.3.1. Planteamiento de base:

6.3.1.1. Principio 1: “sé un espejo”.

6.3.1.2. Principio 2: “no sientas su dolor, etiquétalo”.

6.3.1.3. Principio 3: “cuidado con el sí, domina el no”.

6.3.1.4. Principio 4: “provoca las dos palabras que inmediatamente transformarán cualquier negociación”.

6.3.1.5. Principio 5: “moldea su realidad”.

6.3.1.6. Principio 6: “crea una ilusión de control”.

6.3.1.7. Principio 7: “garantiza la ejecución”.

6.3.1.8. Principio 8: “regatea”.

6.3.1.9. Principio 9: “encuentra el cisne negro”.

6.3.2. La Programación Neurolingüística (PNL).

6.3.3. El poder de la persuasión.

6.4. La contraparte difícil:

6.4.1. La contraparte difícil según la negociación racional (Método Harvard).

6.4.2. La contraparte difícil según la negociación emocional.

6.5. Cuando no toda la otra parte se sienta a la mesa de negociación.

6.6. Conclusiones sobre el módulo 6.

Negociación Estratégica en Ventas

Autor



Ignacio Pio Galdós

Licenciado en Derecho. Master en Asesoría Jurídica de Empresas y en Dirección Comercial y Ventas. Postgrado en Marketing y Comunicación y Diplomado en Coaching Comercial, con más de 25 años de experiencia en el campo del asesoramiento y venta de servicios de consultoría a empresas del ámbito privado y entidades del sector público.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

