



Negociaciones Efectivas

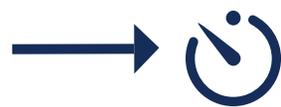


Objetivo



- Entender los conceptos de Ganar – Ganar así como sus opuestos de Ganar – Perder y Perder – Perder
- Lograr una eficaz y productiva negociación con los Clientes a través de herramientas administrativas
- Que el participante cuente con las herramientas que le permitan dar un mejor Servicio al Cliente.

Duración



8 horas

Negociaciones Efectivas

Contenido

Lección 1. Generalidades

- Proceso de Negociación
- Estrategia de Negociación
- El arte de Mediar

Lección 2. Técnicas de Negociación

- Negociación Competitiva
- Negociación Colaborativa

Lección 3. Las Fases de la Negociación

- Preparación
- Desarrollo
- Acuerdos (Cierre)

Lección 4. Evaluación y Cierre

- Examen final
- Cierre de evento