

OBJETIVOS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

- Conocer aspectos básicos de la negociación en cualquier ámbito profesional.
- Dominio en habilidades sociales, mejora y práctica de la inteligencia emocional.
- Lograr adquirir una base en persuasión, asertividad y empatía.
- Contar con las nociones básicas en cuanto a cortesía profesional e imagen corporativa.
- Conocer los protocolos a la hora de tratar con clientes en diferentes situaciones.
- Saber comportarse en reuniones, comidas de empresa u otros ámbitos profesionales.
- Saber cómo preparar una visita.
- Darle la importancia que tiene al cliente, saber investigar sobre sus necesidades.
- Recabar la información que es importante para la negociación.
- Aprender a hacer preguntas y rebatir objeciones.
- Conocer las técnicas de comunicación más importantes.
- Dominio de la escucha activa y el lenguaje corporal.
- Conocer qué es el marco de la negociación.
- Dominio de las técnicas de negociación más destacadas.
- Tener en cuenta las reglas de las cesiones y usarlas convenientemente.
- El objetivo siempre es el acuerdo, dominio del MAPAM.