



Taller: 4 Tácticas y 2 Estrategias para negociar y ganar

BENISSA
21 y 22 de Octubre de 2015

Objetivos:

Sabes qué está impidiendo que cierres más acuerdos? ¿CONOCES porqué te eligen o NO TE ELIGEN tus clientes? ¿Sabes cuál es tu estilo de negociación comercial? ¿Te gustaría aprender a preguntar y guiar tu venta? ¿Tienes marca personal comercial? ¿Sabes utilizar y rentabilizar tus recursos? Con este taller descubrirás Tákticas y estrategias inteligentes para negociar y ganar.

Dirigido a: Comerciantes , empleados de comercio y emprendedores del sector comercial minorista

Plazas: 25

Precio: Gratuito.

Lugar de celebración:

CENTRO DE EXCELENCIA (detrás de CREAMA)
Calle Escoto, 72
03720 - BENISSA

Fecha: 21 y 22 de octubre de 2015

Horario: De 15:00 a 17:00h

Profesorado: Cristina Arozamena
Cámara de Comercio de Alicante

Programa:

¿QUÉ TE LLEVARÁS?

- UN PASO A PASO táktico PARA CONSEGUIR QUE TUS CLIENTES TE ELIJAN A TI y no a otro
- CLAVES PARA SER MÁS ELEGIBLE
- Estrategias y técnicas de negociación moderna que te permitirá “vencer” objeciones.

¿Y QUÉ MÁS APRENDERÁS?

- Qué integres con pasión la función de ventas en tu quehacer profesional.
 - Tákticas específicas de negociación a través de estructuras SPIN y DAPA:
1. Preparar la negociación.
 2. Separar las personas del problema.
 3. Centrarse en los intereses y no en las posiciones.
 4. Utilizar criterios objetivos, independientes de la voluntad de las partes

[Formulario de Inscripción](#) 