

## CURSO – Negociación en ventas. A negociar se aprende negociando

### Zaragoza - Sainz de Varanda

**Formación Bonificable****FUNDAE****APOYO CAI  
A DESEMPLEADOS**

<b>Lugar:</b>	Fundación CAI Avda. Alcalde Sainz de Varanda nº 1-3. 50009 Zaragoza 976 355 000
<b>Fechas:</b>	<b>29/11/2024</b>
<b>Horario:</b>	de 9 a 15 h. (6 horas lectivas)
<b>Importe:</b>	140 €
<b>Importe desempleados:</b>	42 €
<b>Plazo de inscripción: (Hasta las 15 h.)</b>	26/11/2024

Este curso está comprendido dentro del programa: **Vender sin que lo parezca (con inteligencia artificial)**

### Presentación

Suelo decir que si tuviéramos los mejores precios del mercado no necesitaríamos comerciales. Bajo el argumento de que el precio no se negocia, tenemos que ser capaces de argumentar ante los clientes con mucha eficacia, demostrando nuestro compromiso con él, con mucha inteligencia emocional y gran capacidad de servicio el por qué nuestro precio es el que es.

### Objetivos

El asistente será capaz de:

- Enumerar con eficacia los pasos necesarios para llegar a una negociación con éxito.
- Probar y ensayar distintas técnicas de negociación en ejercicios de role-playing con los asistentes.
- Establecer estrategias de negociación bien colaborativas o bien competitivas para llevar las mismas al éxito.

### Metodología

- Dinámico mediante la interacción de alumno-ponente.
- Ejercicios y dinámicas grupales.
- Ejercicios de ventas realizados en pareja (no se harán dramatizaciones en clase ni se grabarán en vídeo).
- Visionado de fragmentos de películas: el cine aplicado a la venta.

El consultor tiene un método que se basa en cuatro patas: **ACTIVIDAD**: Todo los conceptos deben ensayarse en el aula o fuera de ella. **REFERENCIA A LO ADQUIRIDO**: parte del punto de partida de los asistentes para adecuar los contenidos y trabajos a las capacidades de los alumnos y no al revés. **PRACTICIDAD**. Todo el contenido impartido tiene un desarrollo luego útil en el puesto de trabajo y, por último, **SIMPLICIDAD**: el consultor siempre traslada de una manera sencilla los conceptos para adquirir los máximos conocimientos.

## Profesorado

D. **Miguel Iribertegui Iriguibel**. Entrenador de vendedores. Consultor de empresas en el Área de Ventas Profesor en ESIC Business & Marketing School. Profesor Asociado de la Universidad Pública de Navarra Senior Manager Program in Digital Business. Máster en Dirección y Administración de Empresas. Máster en Gestión Comercial y Marketing. Licenciado en Filosofía y Letras. Más de 10.000 horas de formación empresarial impartidas en diversos sectores. Autor del libro “Vender de Cine”

## Programa

- El concepto de MAAN (Mejor alternativa a un acuerdo negociado)
- Posicionamiento: “Premium o Low Cost”
- La posición negociadora: los intereses y la estrategia en una negociación
- Qué queremos hacer en una negociación de un precio con el/la cliente: ¿competir o colaborar?
- Ejercicios prácticos: **Reuniones por parejas donde el precio es el objeto de discusión**: Cada uno asume un papel en la dinámica para posteriormente:
  - **Auto-evaluación** de los asistentes.
  - **Evaluación por parte de los compañeros**. Cada participante se convierte en un coach de su compañero.
  - **Evaluación del formador**: Puntualmente el formador participará en las reuniones y dará cumplido feed-back de lo que observe entre los participantes.

## Organización

### Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 26 de noviembre, a las 15,00 horas. Plazas limitadas siguiendo las normas de la Fundación Tripartita. Se enviará confirmación por correo electrónico. Las cancelaciones efectuadas con posterioridad a dicha fecha, estarán sujetas a la retención del 40% de la cuota de inscripción. Teléfono de información 976 355 000

### Cuota de inscripción y forma de pago

Bonificable en un porcentaje de la cuota de inscripción. Si desea acogerse a la bonificación, deberá realizar la inscripción, como mínimo, 7 días hábiles antes de la fecha de inicio.

- Importe para desempleados (previa confirmación de la plaza) pago con tarjeta de crédito: 42 euros (incluye documentación).
- Importe para pagos por domiciliación, transferencia o tarjeta de crédito (previa confirmación de la plaza): 140 euros (incluye documentación).

En virtud del Decreto 82/2003 de 29 de abril del Gobierno de Aragón, se advierte de que las enseñanzas que se imparten organizadas por la Fundación CAI, no conducen a la obtención de títulos académicos oficiales.

**Fundación Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón** - CIF. G-50000819.

Inscrita en el Registro de Fundaciones de la Comunidad Autónoma de Aragón con el número 350/1

Domicilio Social: Calle San Braulio, 5-7, 50003 - ZARAGOZA.

© 2012-2024 **Fundación Caja Inmaculada**