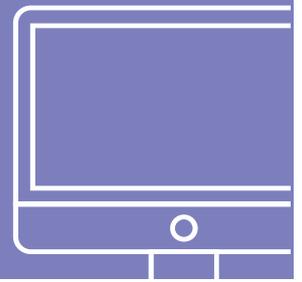


# Negociación: un enfoque de relaciones humanas



Los líderes y los profesionales de ventas han de ser buenos negociadores. Esto requiere saber hacer preguntas cualificadas y recopilar información. Un error común al negociar es no explorar a fondo los deseos, necesidades y motivos de las otras partes involucradas antes de presentar soluciones. Mejorar la manera de obtener información y presentar soluciones de forma que otros puedan ver un valor agregado para ellos, proporciona una base sólida para las negociaciones.

En este taller aprenderás técnicas como la construcción de una buena relación, analizar las acciones y necesidades de todas las partes, usando estrategias efectivas como presentar alternativas y finalizar acuerdos para que todos "ganen". Al hacerlo, podrás obtener cooperación y aumentar la probabilidad de que las interacciones futuras sean positivas.

## Los participantes conseguirán:

- Practicar métodos para descubrir y atraer los diversos intereses que se presentan.
- Reconocer dónde fracasan las negociaciones y usar los cuatro pasos en el proceso de negociaciones para tener éxito.
- Incrementar la escucha para descubrir y aclarar las necesidades e intereses de los demás.
- Crear preguntas poderosas para obtener la información necesaria de cada negociador.
- Establecer objetivos apropiados antes de la negociación.
- Ser capaz de reconocer 12 tácticas de negociación comunes.
- Usar estrategias de acuerdo para mover la negociación hacia el cierre.
- Seguir 9 principios para ganar cooperación y persuadir a otros.

## Workshops Live Online

- La misma metodología que la formación presencial... ¡solo cambiamos el aula!
- Sesiones de 1, 2 o 3 horas que incluyen prácticas en grupos reducidos.
- Atención personalizada del Trainer Certificado con coaching en el momento.

## Taller / Workshop Live Online

### Duración:

1 sesión de 3 horas

### Competencias primarias:

- Comunicación
- Negociación

### Competencias relacionadas:

- Resolución de conflictos
- Orientación a resultados
- Captación de clientes

[Regístrate Online](#)

**Solicita más información y consulta nuestra oferta para empresas y programas a medida**

[info@dalecarnegie.es](mailto:info@dalecarnegie.es)

[spain.dalecarnegie.es](http://spain.dalecarnegie.es)

Acrecentia Training S.L.  
Tel.: (+34) 93 496 00 00  
(+34) 91 435 61 24