

Negociación Comercial

7 de Noviembre –Vitoria

Centro Asociado:



BRITISH COUNCIL ATTACHED CENTRE



esden

Escuela Superior de Negocios y Tecnologías

www.esden.es

Madrid · Barcelona · Bilbao · Vitoria · Logroño

Objetivos

Al finalizar el seminario, los asistentes serán capaces de gestionar de manera óptima sus negociaciones:

- Considerando la negociación como un elemento de éxito para la tarea comercial
- Ganando confianza en sus negociaciones con los clientes actuales y potenciales
- Dominando las diferentes fases del proceso de negociación
- Identificando sus puntos fuertes y débiles como negociador
- Seleccionando estrategias, tácticas y técnicas adecuadas de negociación

A quien se dirige

A todos aquellos que desean comprender el proceso de negociación y desarrollar su propio estilo dentro del actual entorno empresarial.

Programa

- Qué es la negociación
- Qué es lo que negociamos
- Con quién negociamos
- Cómo ha de ser una negociación exitosa
- Qué habilidades ha de tener el buen negociador
- Cómo hemos de preparar la negociación
- Qué hemos de saber para negociar
- Cómo presentar nuestra oferta en la negociación
- Cómo hemos de argumentar y responder a las objeciones
- Qué fases tiene la negociación comercial
- Quién tiene el poder en la negociación

Ponente

Leyre Castillo

Licenciada en Ciencias Políticas. Diplomada en Relaciones Laborales.
Gerente de Vizcaya y Álava de Novartis Farmacéutica.
Profesora de Esden, Escuela de Negocios y Tecnologías.

Fecha y lugar

El 7 de noviembre, viernes, de 17.00 a 21.00 horas en el **Campus de Esden Vitoria**. Paseo de la Universidad, 15 - Bajo. Monasterio de las Salesas - Vitoria.

Documentación

Se entregará documentación relacionada con el seminario a todos los asistentes.

Diploma

Una vez finalizado, los asistentes recibirán un diploma de asistencia al seminario.

Inscripciones

Para información e inscripciones pueden dirigirse a www.esden.es o llamando por teléfono al 902 455 655

Persona de contacto: Virginia Gujarrubia - vgujarrubia@esden.es

Derechos de matrícula

Precio: 230 €

*Transferencia Bancaria por adelantado al siguiente número de cuenta
La Caixa 2100- 4995- 42- 2200006124.*

Cancelaciones

Si la persona no pudiera asistir deberá comunicarlo a Esden. Si dicha cancelación se notifica cinco días antes del inicio del seminario, se devolverá el importe abonado, menos un 20% en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se devolverá el importe de la inscripción.

Más información: Virginia Gujarrubia