



Competencias que se cubren:

Categorías de Competencias Primarias:

- **Captación de Clientes—**
Identifica y convierte en clientes campeones para nuestra empresa a los prospectos que deberían estar haciendo negocios con nosotros.
- **Experiencia de Clientes—**
Crea un ambiente con los clientes para mantener una relación positiva y a largo plazo. Equilibra las experiencias positivas para generar lealtad en los clientes y un deseo de ser campeones para nuestra empresa.
- **Resolución de Conflictos—**
Hacer que las personas que fueron separadas por sus diferencias encuentren un punto en común.
- **Orientación a Resultados—**
Apasionado por ganar. Dedicado a lograr soluciones para que todos ganen.

Categorías de Competencias Relacionadas:

- **Comunicaciones—**
Practica la escucha activa apoyada en presentaciones de información oral y escrita.
- **Conciencia Externa—**
Ver las cosas desde varios puntos de vista. Mantenerse actualizado en temas que afectan la responsabilidad.

Negociación: Regateo y Acuerdo

Resumen

Ya sea que le guste o no el regateo, es parte natural e integral de cualquier negociación. El regateo se vuelve fácil cuando usted ha conducido de forma efectiva el análisis y la presentación de alternativas y valores para conseguir el objetivo del cliente.

En este módulo, aprenderá a identificar lo ideal, lo realista y posición de reserva para las dos partes, de esa manera sabrá el alcance del punto de la negociación. Analizará tácticas de negociaciones clásicas para determinar que táctica podrá aplicar y como responder a las tácticas de la otra parte. Dominará cuatro principios para manejar sus reacciones, antes de dar el último paso para finalizar un acuerdo ganar-ganar.

Contexto

Algunas personas aman la fase del regateo de la negociación por la emoción de perseguir lo cual crea una interesante situación. Otros adoran la emoción de la competición, el desafío de hacer el mejor trato posible, el sentimiento de cosquilleo y la experiencia de estar contra el otro o el reconocimiento cuando se gana. A otras personas nos les gusta el regateo. No disfrutan la confrontación, competición y el sentimiento de perder. Cuando llega hasta el final de la negociación, puede ver que las dos partes sienten que llegaron a un trato justo y están dispuestos a realizar negocios nuevamente.

Al completar este módulo, los participantes podrán:

- Determinar alternativas, las acciones y aprender en los negocios
- Responder a tácticas comunes de negociación
- Implementar estrategias para negociaciones efectivas en su planificación y preparación