



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.
- **Comunicaciones—**
Mejora las habilidades individuales y de la empresa a través de la escucha activa apoyada en presentaciones de información oral y escrita.
- **Resolución de Conflictos—**
Hacer que las personas que fueron separadas por sus diferencias encuentren un punto en común.

Categorías de Competencias Relacionadas:

- **Orientación a Resultados—**
Apasionado por ganar. Dedicado a lograr soluciones para que todos ganen.
- **Conciencia Externa—**
Ver las cosas desde varios puntos de vista. Mantenerse actualizado en temas que afectan la responsabilidad.

Maestría en Negociaciones

Resumen

Cuando se aplica un proceso lógico, repetitivo y demostrado, tendrá una mejor idea de donde ir y como planificar el éxito. Las personas de ventas necesitan seguir un patrón para tener un mejor entendimiento, analizar las acciones y las agendas de ambos (cliente-vendedor), presentar alternativas y valor agregado, negociar de buena fe, finalizar acuerdos y de esa manera las dos partes podrán trabajar juntos y repetir negocios. Este modulo agrupa todos los procesos de negociación, practicará todo este proceso con otros negociadores, se beneficiará de sus pares y obtendrá feedback.

Contexto

La capacidad de aplicar las herramientas adquiridas es la medida más importante de participación activa en el programa de entrenamiento. En esta sesión tendrá la oportunidad de demostrar el proceso de negociación de principio fin. Practicar una presentación de ventas frente a los colegas proporciona un ambiente seguro para el feedback, antes de abordar nuevos conceptos en frente de clientes reales. Usando un proceso de negociaciones demostrado de forma repetida crea más consistencia en el mercado y refuerza las ventajas competitivas cuando se "customiza" la negociacion para cada cliente. Tendrá la oportunidad de identificar la mejor práctica interna y capitalizar las fortalezas en el equipo de ventas

Al completar este módulo, los participantes podrán:

- Unir los procesos de negociaciones
- Implementar estrategias para negociaciones efectivas, planificación y preparación
- Practicar los elementos de los procesos en las negociaciones
- Evaluar a sus colegas y su habilidad de negociación