

NEGOCIAÇÃO COMERCIAL

Negociar bem e ultrapassar impasses

Código da Formação: 1871606
Preço: 695 € (+iva)
Duração: 1 dia - 7 horas
Local: LISBOA, PORTO

INSCREVA-SE

LISBOA

⊕ → 26/10/2018

⊕ → 14/03/2019

PORTO

OBJETIVOS

- Conhecer o seu próprio estilo de negociação
- Compreender e conhecer melhor os seus clientes
- Dominar as técnicas de negociação

A QUEM SE DIRIGE

Conhecer-se melhor, preparar uma negociação comercial e como conduzir a negociação são alguns dos objetivos desta formação profissional em Negociação comercial. Esta formação dirige-se a comerciais que pretendam melhorar as suas habilidades de negociação. Desenvolva as suas competências e feche um acordo win-win.

METODOLOGIA

Colocar à disposição dos formandos ferramentas práticas para aplicar em negociação. Realização de um plano de ação individual.

NEGOCIAÇÃO COMERCIAL

Negociar bem e ultrapassar impasses

PROGRAMA

CONHECER-SE MELHOR, PARA MELHOR NEGOCIAR

- Autodiagnóstico: determinar o seu perfil de negociador comercial
- Conhecer os diferentes tipos de negociadores
- Toolbox: os princípios da assertividade

PREPARAR EFICAZMENTE A NEGOCIAÇÃO COMERCIAL

- Formular objetivos ambiciosos e realistas
- Focus: como analisar equilíbrio das forças
- Atelier individual: preparar a argumentação de benefícios para o cliente
- Toolbox: postura de negociação, check-list de preparação da negociação, quadro de controlo
- Definir os pontos negociais e as margens de manobra

CONDUZIR UMA NEGOCIAÇÃO COMERCIAL EM SEU BENEFÍCIO

- Identificar o perfil do cliente a adaptar-se ao seu interlocutor
- Seduzir o cliente: conhecer o cliente, a comunicação não-verbal e o efeito halo
- Defender o seu preço e a margem: a argumentação persuasiva e a assertividade
- Tratar as objeções positivamente
- Toolbox: técnicas de manipulação e influência, a gestão de concessões

FECHAR UM ACORDO WIN-WIN

- Atelier de grupo: como e quando concluir uma negociação comercial
- Toolbox: boas práticas para um fecho eficaz
- Valorizar a venda para aumentar a satisfação do cliente
- Fidelizar, planificar e preparar o pós-venda