



FORMACIÓ / FITXA DESCRIPTIVA

Negociació comercial



Objectius de l'activitat

- ✓ Aprofundir en el concepte i en les diferents tècniques de negociació que facilitin la consecució dels objectius de venda.
- ✓ Contemplar els diferents aspectes de la intel·ligència interpersonal per aconseguir la confiança del nostre client.



Continguts de l'activitat

- ✓ En què consisteix negociar
- ✓ Criteris de la negociació per principis
- ✓ Errors freqüents durant la negociació
- ✓ Diferents estils de conducta del client
- ✓ Element clau de la intel·ligència interpersonal
- ✓ El tractament d'objeccions



Perfils dels participants

- ✓ Pimes / Emprenedors



Durada

- ✓ 2 hores



Equipament necessari

- ✓ Ordinador, projector i pantalla



Dades de contacte

- www.asencat.cat
- info@asencat.cat