

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

NIVEL 1



OBJETIVOS

- Conseguir negociar con eficacia.
- Manejar los diferentes escenarios para una negociación efectiva.
- Tomar conciencia y manejar la comunicación con competencia y confianza.
- Manejar las situaciones con mayor control y seguridad.

CONTENIDOS

1. SESIÓN 1 (5 HORAS)

- Captación de nuevos clientes y proceso de fidelización
- Comunica, colabora y convence a tu cliente
- Técnicas de influencia y persuasión

1. SESIÓN 2 (5 HORAS)

- Planificación en la negociación
 - ✓ Exposición e intercambio de información
 - ✓ Acuerdos en la negociación efectiva
- Gestión del tiempo en la negociación

DESTINATARIOS

- Cualquier trabajador que en su día a día tenga que negociar y deba conocer las técnicas básicas para que pueda alcanzar los mejores acuerdos. El uso y el buen manejo de las técnicas de negociación proporciona la habilidad para poder conseguir algo que previamente nos hemos propuesto.

DURACIÓN

- 10H

IMPARTE

- **María Luz Pomares**



Directora General de la Consultora MLP people + business. Psicóloga Organizacional. Aporta más de 20 años de experiencia formando equipos en habilidades sociales, negociación, habilidades directivas, liderazgo, metodologías ágiles... Está especializada en selección de directivos, mandos intermedios y perfiles tecnológicos. Entrena a quienes buscan trabajo, quieren cambiar de profesión o desean reincorporarse al mercado laboral. Psicóloga especialista en RRHH por la UM, Máster MBA, Experta en Inteligencia Emocional por la UNIR, Posgrados en Psicología Clínica por la Universidad de Murcia y Coach Estratégico por Fundesem Business School.

FECHAS Y HORARIOS

- 13 y 27 de abril
- ✓ Horario: 10:00-15:00h

COSTE (por alumno/a)

- Asociado: 360€ + IVA
- No asociado: 440€ + IVA
 - ❖ Bonificación por parte de AVIA: 50€ + IVA

UBICACIÓN

- AVIA Cluster de Automoción de la Comunitat Valenciana
- Ubicación: P.I. Juan Carlos I, Avda. de la Foia, nº 8, Ed. 3, 1º, pta 2.
46440 – Almussafes

INSCRIPCIÓN

- Para confirmar la inscripción al curso será necesario abonar la totalidad del coste de la formación antes del inicio del mismo.
- **Datos relativos al pago:** De necesitar número de pedido para poder emitir la factura, deberá dejarlo notificado en la ficha de inscripción, así como cualquier dato que sea necesario hacer constar en la misma.
- La **cancelación de asistencia con menos de 48 horas de antelación** al inicio del curso no dará derecho a la devolución de este importe.
- AVIA se reserva el derecho a cancelar una formación si no se alcanza el número mínimo de asistentes, en cuyo caso el importe abonado se devolverá íntegramente.