

PROGRAMES DE FORMACIÓ SECTORIAL CONSORCI 2019

# NEGOCIACIÓ I TANCAMENT EFICAÇ DE VENDES

**ÀREA: COMERÇ**  
**MODALITAT: PRESENCIAL**  
**20H**

## OBJECTIUS

### Objectius generals:

- Aprendre tècniques efectives de negociació comercial per al tancament de vendes,

### Objectius específics:

- Aprendre a estructurar una negociació.
- Trobar sempre opcions favorables durant la conversa.
- Enfocar el tancament més positiu per ambdues parts.

## CONTINGUTS

### 1. Vendre o ajudar a comprar.

### 2. La negociació.

- 2.1. Tipus: Negociació competitiva versus cooperativa.
- 2.2. El negociador situacional: adaptar l'estratègia a la situació.
- 2.3. Escoltar i preguntar.
- 2.4. Regles per a una bona escolta.
- 2.5. Comportaments positius i negatius per a una bona escolta.
- 2.6. La comunicació no verbal.
- 2.7. Preparar la negociació.
- 2.8. Posicions. Descobrir els interessos propis i de l'altre.
- 2.9. Quines són les meves cartes a la negociació.
- 2.10. Les propostes.
- 2.11. El MAPAN.

### 3. El tancament.

- 3.1. Quan hem de tancar? Senyals de tancament.
- 3.2. Tipus de tancament.

- 3.3. Objecions. Ajudar a superar els dubtes del client.
- 3.4. Resoldre objecions.
- 3.5. Presentar les solucions.