

Cómo Negociar Hoy Método del "No"

Lo que la otra parte no desea
Que usted conozca

Lunes, 1 de Febrero de 2010
Horario: de 9:30 a 14:00 y de 16:00 a 19:00

SEMINARIO



Club de Marketing
de Gipuzkoa

Gipuzkoako
Marketing Klub

Programa

¿En qué fallan hoy los métodos de negociación de ayer?

- Con la experiencia no basta. ¿Por qué fracasan tantos negociadores?
- Lo que se nos ha contado ya no sirve.
- No todo es cuestión de precio. ¿Negociar más duro o con más inteligencia?
- Es simple, si se sabe ver.
- O cambias o te cambian.

Las trampas del pasado y su impacto en la negociación.

- Herencias que cuestan caras.
- En realidad, se desconoce qué cambiar. ¿Lo sabe Usted?
- Dos errores costosos pero inadvertidos.
- Cuando se desconoce los errores, se está condenado a repetirlos
- ¿Por qué tan poco realismo a la hora de negociar?
- El Working Brain como respuesta.

Un nuevo Método

- ¿Conoce cuál es el mayor temor en la negociación?
- Ignorancia del derecho al veto
- Errores al recibir y decir "No" ¿Cómo expresa el No?
- Del bla-bla-bla a un nuevo idioma: No basta con chapurrear ese idioma

Una nueva Comunicación

- El acceso al exceso
- La manipulación más eficaz y rápida: ¿Por qué no se usa?
- El negociador como "espía en país enemigo"
- La herramienta de comunicación peor explicada.
- El efecto Colombo

Actitud para los tiempos que corren.

- El miedo no es libre ¿Cómo lo gestiona?
- La tarta es más pequeña, pero sigue existiendo
- Marcas blancas y marcas consolidadas
- Si lucha, puede perder; si no lucha está perdido ¿qué hacer?
- Luego no diga que no se lo han dicho
- Lo peor, peor, peor de la actitud comercial

Casos reales basados en la aplicación del método.

Inscripciones

Socios: 220€ No Socios: 320€

Impartido por:

D. Carlos Rosser

- *Economista, Sociólogo y Psicoterapeuta de Grupo.*
- *Profesor en Escuelas de Negocios y Universidades.*
- *Autor de diversos libros, Cómo vender a clientes resistentes, Jefes, clientes, colaboradores..., Olvide las técnicas de ventas, Gestión telefónica de cobro.*
- *Director de IMAN Consultores S.L.*

Objetivos

- Descubrir los errores en la forma habitual de negociar HOY.
- Revisar su actual forma de negociar para evitar pérdidas
- Describir un método diferente y comprobar por qué no funcionan otros métodos.
- Facilitar nuevas herramientas vinculadas al Método del "No".
- Diseñar una actitud coherente para negociar de forma atípica.



Club de Marketing
de Gipuzkoa

Gipuzkoako
Marketing Klub

Telf: 943 272722
gipuzkoa@clubdemarketing.info
www.clubdemarketing.info

Forma de pago

Mediante transferencia a favor del Club de Marketing de Gipuzkoa.
Banco Guipuzcoano

Nº c/c 0042 0001 99 0103955606.

Se considerará firme la reserva una vez abonada la cuota de inscripción.