cen

CENTRO DE ENSEÑANZA Y NEGOCIOS

Especialistas en técnicas mentales
www.institutovictoria.es
Info.institutovictoria@institutovictoria.es
Info.institutovictoria@gmail.com

Iniciativas y Técnicas de Negociación y Venta

cen CENTRO DE ENSEÑANZA Y NEGOCIOS

Iniciativas y Técnicas de Negociación y Venta

Esta basado en potenciar por medio de metamodelos, metasistemas, las técnicas más adecuadas en la iniciativa ante una negociación, ya que la negociación es un proceso que va muy unido siempre en los resultados en las ventas, saber negociar es a su vez saber vender, aunque con algunas diferencias.
La venta es un proceso de negociación que por medio de técnicas de negociación y sus sistemas hace que el vendedor, invierta los paneles en la negociación y refleje que el negociador no vende el cliente compra, logrando por medio de una buena negociación persuadir, convencer de la necesidad de la compra al posible cliente para que piense y actúe como el vendedor planificara la estrategia de venta siempre buscando y guiando la negociación en beneficio de ambas partes.

Iniciativas y Técnicas de Negociación y Venta

En toda buena negociación, una parte intenta persuadir a la otra. Ya que negociar es un proceso de resolución entre dos o más partes, y siempre, bajo la negociación, existe un conflicto de intereses, buscando una lucha sutil por el dominio. Desplazando los criterios de un lado a otro durante las diversas etapas, en una negociación, hasta que una de las partes sea quien dirige dicha negociación. Por medio de metamodelos y metasistemas el buen negociante siempre guiara un correcto equilibrio de fuerzas que intercambien las presiones, logrando finalmente que las partes puedan llegar a un acuerdo satisfactorio para ambos.

INSTITUTO VICTORIA
COACHING
ESPECIALISTAS EN TÉCNICAS MENTALES

¿Qué nos aporta?

Conocer cómo puede un buen **coaching** ayudar en un proceso de venta. A saber conocer cuáles son las competencias que se activan en un proceso de técnicas de negociación y venta y cómo desarrollarlas. Permite ver y analizar las diferencias que encontramos entre la venta directa, la venta por prescripción y la venta a grandes cuentas. En resumen demostrar que un buen **coaching** es una llave para toda empresa.

¿A quién está dirigido?

A toda persona que conozca el mundo de la negociación o venta o quiera entrar en el campo dela negociación o venta en todas sus modalidades, empresarios vendedores, comerciales autónomos, profesores, etc…

cen CENTRO DE ENSEÑANZA Y NEGOCIOS

Directorio del curso

1. Las propuestas de negociación.
2. La preparación y técnicas de presentación.
3. Los gestos y señales de aceptación.
4. El intercambio y sus posibles mejores.
5. El cierre y el acuerdo.
6. Negociación y los valores del precio.
7. Estrategias ante las objeciones al precio.
8. Estudios de presentación del precio.
9. Metamodelos de cómo vender un producto
10. La captación de Atención del cliente.
11. La eficacia detectando la necesidad del Cliente.
12. Las preguntas Generales.
13. La competencia de orientación al cliente.
14. La comunicación eficaz y de impacto.
15. El cierre de negociación y acuerdo

Subvenciones- Promociones -Descuentos y Refrescos-

Refrescos-

Si deseas realizar cursos de refrescar menoria y has realizado con nosotros el curso puedes volver a hacerlo y la aportación será tu voluntad. Si no has hecho el taller presencial con nosotros y quieres reciclarlo debes traer el diploma acreditativo que te entregó tu maestro y se te hará un descuento del 50%.

Descuentos-

Disponemos de descuentos para parados, jubilados, antiguos alumnos de. -10 a 15 %

Promociones-

Si reúnes tu propio grupo de 10 personas -Tu formación gratuita sin coste alguno

Acción social-

Todos los cursos y talleres aportan un 10% para los proyectos de acción social de las asociaciones de Confasem "Confederación de asociaciones y empresas"

Disponemos de bolsa de trabajo

Bolsa de trabajo-

Si deseas ser parte de nuestra empresa, como profesional o voluntario mándanos un correo con tus datos y curriculo – si eres profesional adjunta tus diplomas – gracias

Consulta y fórmate con profesionales

Instituto Victoria | Especialistas en técnicas mentales

El curso incluye:

1- Manual propiedad del Instituto Victoria explicativo y detallado.
Practicas en aula y practicas reales- concertadas con el profesor

DIPLOMAS

2- En cada nivel se hace entrega independiente de:
DIPLOMA impartido por el Instituto Victoria
Acreditativo y Avalado

Diploma impartido por el Instituto Victoria- Avalado por :

cen | CENTRO DE ENSEÑANZA Y NEGOCIOS

Confasem

AÑO 1980 SATISFACCION 100% GARANTIZADA AÑO 2016

¿Qué es Instituto Victoria?

El Instituto Victoria está compuesto por Grafólogos, Hipnólogos,Coaching Consteladores, Masters en PNL

Instituto Victoria es un proyecto asociativo creado por profesionales ejerciendo desde los años 80 procedentes de diferentes ámbitos terapéuticos y educativos que tienen en común la pasión por la investigación, la docencia y la aplicación, en un entorno multidisciplinario, de sus respectivas especialidades.

Síguenos en las redes Sociales

https://www.facebook.com/Instituto-Victoria-336137926819097/
https://www.facebook.com/groups/844029232303571/

Compártenos en tu red social favorita

Emails	**Valencia**
	963483059
	619400271 -696919616
Teléfonos	**Madrid**
	Tel: +034 696919616
Direcciones	**Barcelona**
	Tel: +034 937390592
	Palma de Mallorca
	Tel: +034 871034839

www.institutovictoria.es

Todos nuestros cursos se imparten el CEN – CENTRO DE ENSEÑANZA Y NEGOCIOS COWORKING EN TODOS NUESTROS CENTROS

DELEGACIONES

Valencia –
Avd. -Pérez Galdós nº 53 –
Tel. 963843059-619400271

Barcelona
Carretera de espulgues nº 64
Tel – 93 83 38 385 669112018

Palma de Mallorca –
Calle- Compte d' ampuriesnº 8 –
Calle- Archiduque Luis Salvador nº5- entres- izq.
Tel 971210078 – 617427099

Madrid –
Calle- Mayor nº 2
696919616

ENLACES DE INTERES

Instituto Victoria
https://www.facebook.com/Instituto-Victoria-336137926819097/

Instituto Victoria- Grupo
https://www.facebook.com/groups/844029232303571/

Pnl – Coaching – Insti- Victoria
https://www.facebook.com/groups/1840435366180731/