

apd

Formación

ASOCIACIÓN PARA EL PROGRESO DE LA DIRECCIÓN



Negociación comercial y defensa del precio

Cómo preservar nuestra cuenta de resultados

Zaragoza, 23 de mayo de 2018

apd

Negociación comercial y defensa del precio

Cómo preservar nuestra cuenta de resultados

Presentación

Defender el margen de nuestras operaciones comerciales es la contribución fundamental de toda red comercial y la demostración real del valor que los profesionales de ventas le otorgan a lo que venden.

Sin embargo, dadas las características competitivas que hoy se presentan en los mercados es muy habitual que se tienda a negociar tomando el precio como la "clave" del éxito; todo ello, con la excusa de no "perder" al cliente y argumentando que los precios son la barrera fundamental para la consecución de contratos. No obstante, esta metodología demuestra la amplia posibilidad que existe a la hora de cerrar operaciones sin otorgar al precio el papel fundamental de este proceso; aportando a los asistentes una nueva visión, destruyendo "falsas excusas" y consiguiendo una mentalidad mucho más comercial acorde con las necesidades actuales.

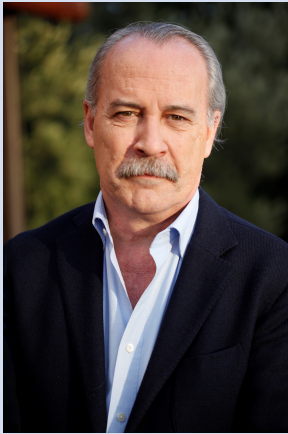
Negociar es una herramienta cuyo dominio nos convierte en creadores de valor y nos permite eludir la estrategia del "regateo" como fórmula para acordar. Por lo tanto, es imprescindible que esta herramienta sea dominada por todos aquellos que enfrenen a este tipo de procesos, pues de su eficaz utilización depende, en gran medida, conseguir el resultado económico que perseguimos.

Esta formación diseñada por APD junto a Juan Mateo **"Negociación comercial y defensa del precio. Cómo preservar nuestra cuenta de resultados"**, pretende acercar nuevas técnicas de negociación basadas en las metodologías de las mejores universidades internacionales.

"No tienes lo que te mereces, tienes lo que negocias"

Dirigido a

- Directores generales, directores comerciales, responsables comerciales con equipos a su cargo, directores de formación.
- Directores que, sin pertenecer al área original, quieran apoyar a través de esta herramienta a la función comercial de su empresa.



Juan Mateo

- Director del Instituto Superior de Negociación de la Universidad Francisco de Vitoria.
- Miembro del Comité Ético - Científico del Innovation Center for Collaborative Intelligence.
- Presidente del Grupo LOGRA.
- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (UCM-CEU).
- Master en Gestión Financiera por la EEM.
- Diplomado por la Wharton School (Universidad de Pennsylvania): "Advance Banking Program for Overseas Bankers".
- Diplomado por Columbia University: "Knowledge Management and Organizational Design".
- Diplomado por la London Business School: "Coopers & Lybrand Program".
- Codirector del Curso Superior de Negociación, junto a Roger Fisher en el Real Colegio Complutense de la Universidad de Harvard.
- Ha publicado entre otros títulos:
 - "Cuentos que mi jefe nunca me contó" (más de 300.000 ejemplares vendidos). Editorial LID.
 - "El Argumento". Editorial LID.

Ha publicado innumerables artículos en revistas y prensa especializada a nivel internacional.

Metodología

Desarrollada específicamente por el Instituto Superior de Negociación de la **Universidad Francisco de Vitoria** y tomando como base el modelo de negociación de la **Universidad de Harvard**.

Se utiliza diverso material didáctico y ejemplos prácticos que permiten comprender fácilmente las claves de estos procesos de negociación.

El análisis de los diferentes módulos de esta formación se abordan a través de casos prácticos en diversas modalidades.

Se harán prácticas específicas sobre las metodologías de defensa del precio y propuesta de valor.

Programa

9.15 h **Recepción de asistentes**

9.30 h **Presentación**

9.35 h **Módulo I: Negociación**

- Análisis del conflicto "Cliente-Proveedor"
 - Las 3 palancas fundamentales de una Negociación
-

11.00 h **Pausa – café**

11.30 h **Módulo II: Negociación**

- El control de las emociones
 - Superar la presión
 - El Cierre
-

12.30 h **Módulo III: Defensa del precio**

- Bases metodológicas
 - Inserción en el modelo de negociación
 - 4 casos de base
 - Estrategia
-

13.30 h **Módulo IV: Propuesta de valor**

- Definición de valor
 - Agentes de valor
 - Las 3 dimensiones
 - Las 5 variables constructivas
-

14.30 h **Fin de la formación**

FORMACIÓN: **Negociación Comercial y Defensa del Precio** **Cómo preservar nuestra Cuenta de Resultados**

Zaragoza, 23 de mayo de 2018



Formaliza tu inscripción a este taller a través de nuestra web **www.apd.es**

- 1 Regístrate en nuestra web (recibirás un mail de confirmación con tu clave de acceso)
- 2 Dirígete a la actividad a la que quieres inscribirte (Agenda)
- 3 Pulsa el botón "Inscribirme" y rellena los campos solicitados

APD diseña soluciones a medida para sus Socios. El alcance de esta acción formativa puede diseñarse **in-company**. Diagnosticamos necesidades, integramos contenidos, seleccionamos expertos y medimos resultados. Dado que cada empresa tiene su particularidad, consúltanos y te enviaremos una **propuesta adaptada**.

Información práctica APD-FORMACIONES

- Fecha: 23 de mayo de 2018
- Lugar: World Trade Center
Calle de María Zambrano, 31,
50018 Zaragoza
- Horario: de 9.15 h a 14.30 h
- Salas de Formación: Zona WIFI

Tels: 91 523 79 00 / 607 67 42 43

Cuota de inscripción

- Socios Protectores de APD: 215€ + I.V.A.
- Socios Globales e Individuales de APD: 300€ + I.V.A.
- No socios: 800€ + I.V.A. Ser socio de APD tiene importantes ventajas, consúltanos en el 91 522 75 79

Derechos de inscripción

- Documentación
- Certificado de asistencia

Cancelaciones

- En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de **48 horas** deberá abonar el 100% del importe

Forma de pago

El pago de las cuotas se hará efectivo **antes de iniciarse la actividad** por medio de los siguientes procedimientos:

- Cheque nominativo
- Domiciliación
- Transferencia a favor de APD:
ES42 0049 1182 3721 1003 3641

Nota: rogamos adjunten justificante de pago.

Los gastos de formación de personal tienen la consideración de gastos deducibles para la determinación del rendimiento de las actividades económicas, tanto en el Impuesto sobre Sociedades como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Aquellos gastos e inversiones destinados a habitar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información dan derecho a practicar una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos en el porcentaje previsto legalmente. Si no pudiera asistir a este acto, le rogamos haga llegar esta información a otra persona a quien Ud. estime que pueda serle de utilidad. Si recibiera más de un programa de esta convocatoria, le rogamos lo comunique a nuestro departamento de base de datos, e-mail: basededatos@apd.es

apd

APD
C/ Montalbán, 3
28014 Madrid
<http://www.apd.es>
Información: 91.523.79.00