



Negociación de aumentos de precio

Duración: 8 horas

Objetivos

- Desarrollar la confianza y las habilidades para negociar un aumento de precios
- Lograr mantener / aumentar nuestros márgenes comerciales en un momento en que la mayoría de costes están aumentando
- Negociar aumentos de precios sin perder la confianza y las ventas en nuestros clientes

Principales contenidos

- Aspectos fundamentales en toda negociación
- El proceso a seguir para negociar un aumento de precio
- Tips para preparar una negociación de aumento de precio
- Desarrollar nuestra confianza para lograr el objetivo perseguido. Gestión emocional.
- Estilos de comportamiento y su aplicación al proceso de la negociación
- Estrategias de los compradores profesionales y tácticas para neutralizarlas
- Estructura de una negociación de aumentos de precio
- Defender el valor de nuestro producto/servicio
- Cómo Negociar por intereses vs por posicionamientos.
- Negociación estratégica desde la mirada del cliente.
- Cómo generar barreras de salida con el cliente
- ¿Cual debe ser mi comportamiento en el momento de la negociación?
- Técnicas para hacer frente a negociadores inflexibles
- La negociación a largo plazo: Win-Win
- Las percepciones: aspecto clave para lograr el Win-Win
- Condiciones para tener éxito con nuestra negociación