

## COM OPTIMITZAR EL PROCÉS DE VENDA EN TEMPS DE CRISI

### Presentació i objectius:

Entendre que, en temps de crisi, cal desenvolupar al màxim els dots de negociador per optimitzar el procés de venda i aconseguir el màxim nombre possible d'èxits comercials.

Conèixer i analitzar els factors clau per a la negociació, les característiques del conflicte i la negociació efectiva i les diferències entre aquests dos últims.

Analitzar les causes d'un desacord per gestionar-lo i quins són els procediments per al tancament de la negociació *win-win*. Entendre els resultats potencials de la negociació.

### Destinatari:

Empresaris, directius de l'àmbit comercial, comercials i tots els professionals que d'alguna manera estan relacionats amb la venda i el tracte amb els clients.

### Contingut:

Negociació i conflicte.

Estratègies en la negociació.

La planificació de la negociació.

Elements clau per preparar una negociació.

El cara a cara.

L'intercanvi de propostes.

El tancament de la negociació.

### Metodologia:

El curs es desenvolupa amb la combinació d'exposicions de temes conceptuals, la visió d'imatges de situació i les pràctiques contínues per anar reforçant els aspectes essencials del curs.

### Professorat:

Consultors de *Alto Rendimiento Empresarial*, experts de formació i consultoria que tenen com objectiu facilitar a les empreses una posició més competitiva i l'obtenció de l'excel·lència

### Drets d'inscripció:

**51 €.** Documentació inclosa

**La matrícula d'aquest curs (170€) compte amb una subvenció del 70% del programa "ARA+que mai" de la Cambra de Comerç de Barcelona.**

### Durada, calendari i lloc de realització:

8 hores, de 9 a 13 h

Barcelona. 24 de novembre de 2009 i 1 de desembre 2010. Tel. 902 448 448

Berguedà. 16 i 23 d'octubre de 2009. Tel. 93 821 19 03

Garraf. 23 i 30 de novembre de 2009. Tel. 93 814 08 75

L'Hospitalet de Llobregat. 10 i 12 de desembre de 2009. Tel. 93 260 24 89

Maresme. 4 i 11 de novembre de 2009. Tel. 93 757 01 00

Osona. 29 d'octubre i 5 de novembre de 2009. Tel. 93 889 54 14

Vallès Oriental. 9 i 16 de novembre de 2009. Tel. 93 879 03 18

Antena Viladecans. 20 i 27 d'octubre de 2009. Tel. 93 647 22 56

Web: [www.cambrabcn.es/formacio](http://www.cambrabcn.es/formacio)

[www.aramesquemai.org/formacio](http://www.aramesquemai.org/formacio)

### Certificat:

La Cambra lliurarà un diploma a totes les persones que hagin assistit al seminari.

### Formació a mida:

Si ho considereu d'interès, consulteu la possibilitat de fer aquest programa a mida per a la vostra empresa. Podeu demanar una proposta sense compromís. Us adaptarem el contingut a les vostres necessitats.

### Ajuts a la formació

**La Cambra de Comerç de Barcelona presta el servei de gestió de la bonificació de la formació sense cap cost addicional per a tots els cursos presencials de 6 o més hores que ofereix.** Per tal de gaudir d'aquest servei cal fer el següent:

- Entrar a l'apartat de bonificació de la formació de la pàgina web de la Cambra de Comerç de Barcelona. <http://www.cambrabcn.org>
- Donar i reenviar la informació sol·licitada 12 dies abans de la data d'inici del curs.
- Assistir a més del 75% de les hores de formació.



Cambra de Comerç  
de Barcelona

AJUNTAMENT DE VILADECANS

