



Conferencia
Desarrollar talento en las habilidades comerciales y técnicas de negociación

"Si has construido un castillo en el aire no has perdido el tiempo, es allí donde debería estar. Ahora debes construir los cimientos debajo de él"
 George Bernard Shaw

Fecha: 30 de enero
 Horario: 20:15 horas
 Lugar: Delfin Formación
 Avenida de Alicante, 73 (Villena)

www.delfinformacion.es
 Tlf. 965 340 625 Avda. de Alicante, 73 - Villena



Desarrollar talento en las habilidades comerciales y técnicas de negociación

1- Actitud proactiva, pasión y coherencia

1. Actitud proactiva, pasión y coherencia





Desarrollar talento en las habilidades comerciales y técnicas de negociación

La coherencia

La coherencia nos lleva a cumplir nuestros compromisos:

1. Actitud proactiva, pasión y coherencia

Valores + Creencias = Compromiso

- Conocer las circunstancias que nos llevan a desarrollar el talento, en qué momento nos encontramos en nuestra vida.
- Las circunstancias o situación que deseamos cambiar como iniciación del cambio.
- Hay dos realidades en las personas:
 - La realidad interna como percibo, la situación actual como me siento con lo que sucede.
 - La realidad externa, la calle, lo que sucede esta ahí lo bueno o malo.
- ¿Qué sucede cuando muestra realidad interna está por los suelos?
- ¿Qué sucede cuando logramos superar una mala racha?
- ¿Qué cambio la realidad externa? Cambió nuestra actitud, cambió la forma en que percibimos esa realidad interna y ésta cambia la realidad externa.
- Las situaciones cambian; el día que cambia la actitud frente a lo que sucede, y esto empieza con un primer paso.



Desarrollar talento en las habilidades comerciales y técnicas de negociación

2- Estado de ánimo

1. Actitud proactiva, pasión y coherencia

Nuestros estados de ánimo se ven afectados por el entorno, lo que sucede y lo que percibimos. Hay situaciones que nos sobrepasan.

2. Estado de ánimo

La alimentación, el ejercicio físico y la salud también tiene una gran influencia en la energía y estados de ánimo.



Las relaciones también tienen influencia en nuestros estados de ánimo. Las personas con las que nos reunimos a tomarnos un café o desayunar. Qué es lo que sucede y cómo tener un estado de ánimo adecuado.



Desarrollar talento en las habilidades comerciales y técnicas de negociación

3- Voluntad, disciplina y determinación

1. Actitud proactiva, pasión y coherencia
2. Estado de ánimo
3. Voluntad, disciplina y determinación



Desarrollar talento en las habilidades comerciales y técnicas de negociación

4- El autoconocimiento

1. Actitud proactiva, pasión y coherencia
2. Estado de ánimo
3. Voluntad, disciplina y determinación
4. Autoconocimiento

El autoconocimiento, saber cuándo disponemos de mejor energía. Conocer nuestras emociones.

No es lo que sucede lo que determina nuestra vida, es nuestra actitud frente a lo que sucede lo que la determina.

Valores + Creencias = Compromiso

Cuidar la mente, el cuerpo y las emociones. La mejor forma para cuidar el estado de ánimo, es la asertividad, la autoestima y la gestión de emociones.

No son los hechos sino nuestras opiniones acerca de ellos, los que causan los sufrimientos.



Desarrollar talento en las habilidades comerciales y técnicas de negociación

5- Método, entrenamiento y retroalimentación

Método y entrenamiento, todos disponemos de los recursos necesarios si aprendemos cómo.

1. Actitud proactiva, pasión y coherencia
2. Estado de ánimo
3. Voluntad, disciplina y determinación
4. Autoconocimiento
5. Entrenamiento



El entrenamiento constante hace que nuestra musculatura se ejercite pudiendo ser física, mental o emocional; haciéndonos más fuertes en todas las áreas, más dinámicos y más eficaces.

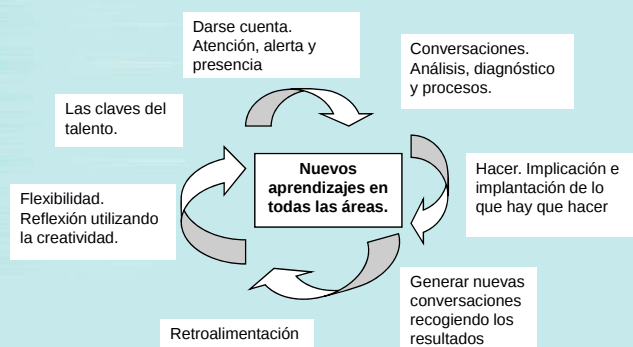
Métodos y entrenamientos enfocados a generar aprendizajes.



Desarrollar talento en las habilidades comerciales y técnicas de negociación

6- Darse cuenta, presencia y resiliencia

1. Actitud proactiva, pasión y coherencia
2. Estado de ánimo
3. Voluntad, disciplina y determinación
4. Autoconocimiento
5. Entrenamiento
6. Darse cuenta, presencia y resiliencia



Proceso para la mejora continua



Desarrollar talento en las habilidades comerciales y técnicas de negociación

7- La venta

La **venta** es un conjunto de habilidades.

1. Actitud proactiva, pasión y coherencia

Para ser comercial es necesario aprender métodos y entrenamientos que darán buenos resultados.

2. Estado de ánimo

3. Voluntad, disciplina y determinación

El afán o el deseo de dominar la profesión, el fluir con lo que hacemos es posible.

4. Autoconocimiento

Si no tienes pasión, es posible que te cueste más aprender, aunque se puede aprender.

5. Entrenamiento

6. Darse cuenta, presencia y resiliencia

La venta se compone de tres puntos fundamentales:

1. La base
2. La estructura
3. Los procesos



Desarrollar talento en las habilidades comerciales y técnicas de negociación

El proceso de la venta:

• El modelo C.O.P.E.R.E.S. es la base de la venta:

- Comunicación y el lenguaje.
- Observación.
- Pregunta.
- Escucha.
- Retroalimentación.
- Estado interno.
- Sintonía.





Desarrollar talento en las habilidades comerciales y técnicas de negociación

Principios de la venta:

1. El mapa no es el territorio.
2. Todos tenemos los recursos necesarios si sabemos cómo.
3. El resultado de cualquier comunicación, no reside en la persona que lo percibe, la responsabilidad está en quien lo emite.
4. Si no sabes dónde ir, no llegarás nunca.
¿Hacia dónde te diriges?
5. Hacer objetivos claros nos ayudará a transformar la dificultad en oportunidad.



Desarrollar talento en las habilidades comerciales y técnicas de negociación

La estructura y el proceso de la venta:

La caja de herramientas, ciclo y estructura de la venta

Modelo C.I.D.E.C.O.N.I.T.A:

- Atención.
- Interés.
- Convicción.
- Deseo.
- Cierre.





Desarrollar talento en las habilidades comerciales y técnicas de negociación

Habilidades en la negociación:

Ganar - Ganar



Desarrollar talento en las habilidades comerciales y técnicas de negociación

Habilidades en la negociación:

- ¿Cuál es el objetivo de la negociación?
- ¿Qué es lo que desea o necesita nuestro cliente?
- ¿Qué intereses le mueven?

Antes de la reunión, dividir el objetivo de la negociación en tres fases:

1. Óptima
2. Satisfactoria
3. Mínima



Desarrollar talento en las habilidades comerciales y técnicas de negociación

Los pasos de la negociación:

Antes de la reunión

1º **Centramiento:** Cuidado del estado interno.

2º **Visualizar la reunión:**

¿Quién va a estar en esta reunión?, ¿qué intereses tienen cada una de las personas que están y qué roles ocupan, y el objetivo de ésta? ¿Qué puntos fuertes tiene nuestro producto y nuestra empresa? ¿Nuestro producto cumple las necesidades del cliente?

3º **Estado emocional** que se dará en la negociación, preparar el estado emocional para ésta.



Desarrollar talento en las habilidades comerciales y técnicas de negociación

Los pasos de la negociación:

Durante la reunión

4º **Crear un espacio relajado** con el cliente, escuchar al cliente, generar sintonía. Conversar con el cliente, escuchar activamente, captando los puntos de vista del cliente, hacer preguntas abiertas que lleven a reconducir la conversación hacia el objetivo diseñado o deseado. Destacar las ventajas del producto y cómo éste le puede aportar valor al cliente (pintar un cuadro con palabras).

5º **Cuidar las emociones, el estado corporal y el lenguaje.**

6º **Captar los puntos de vista del cliente.**



Desarrollar talento en las habilidades comerciales y técnicas de negociación

Los pasos de la negociación:

Cierre de la negociación

7º **Utilizar la técnica del reencuadre:** Exponer la situación y el producto en marcos distintos, barajando diferentes opciones en busca de la mejor negociación.

8º Recoger todo lo expuesto, contestar objeciones y **cerrar la negociación** con los acuerdos o puntos de encuentro para una próxima reunión.

9º **Retroalimentación.**



Desarrollar talento en las habilidades comerciales y técnicas de negociación

Mapa:

4 – Los pasos de la negociación:

- **Antes:**
 - Centramiento y estado interno
 - Visualización reunión, crear sistema
 - Estado emocional
- **Durante:**
 - Espacio relajado.
 - Emociones y estado corporal
 - Puntos de vista del cliente
- **Cierre**
 - Técnica de reencuadre
 - Cierre de la negociación
 - Retroalimentación

3 – La negociación:

- **Objetivo de la negociación**
- **Necesidades e intereses del cliente**

4

Desarrollar
talento en las
habilidades
comerciales y
técnicas de
negociación

3

1 - Las claves del talento:

- **Actitud proactiva, pasión y coherencia**
- **Estado de ánimo**
- **Voluntad, disciplina y determinación**
- **Autoconocimiento**
- **Método y entrenamiento**
- **El darse cuenta, la presencia y la resiliencia**

1

2 - La venta:

- **Base: C.O.P.E.R.E.S**
- **Principios de la venta**
- **Estructura y proceso: CIDECONITA**

2



Gracias