

## KAM II

### The 5 Golden Rules of Negotiation

Aprender a liderar las entrevistas de negociación gracias a su preparación, al conocimiento de los puntos fuertes del comprador y a la aplicación de un método efectivo para lograr hacer valer sus propios objetivos.

**DURACIÓN: 2 días**

**DESTINATARIOS:**  
National Accounts  
Managers, Key  
Accounts Managers,  
Responsables de  
Cuentas Mayoristas/  
Cuentas especiales, y  
Vendedores

#### OBJETIVOS

Este curso 100% práctico, tiene como objetivo preparar a los ejecutivos que lideran las negociaciones con las cadenas de distribución para enfrentarlas con éxito. Se basa en una definición objetiva del escenario de cada negociación, aportando métodos y técnicas que permiten lograr su objetivo durante el transcurso de las rondas de negociaciones. Aporta a sus participantes las herramientas para resistir a la presión de la negociación con las cadenas de distribución y manejar, en el tiempo, el logro de los objetivos que le están asignados.

#### CONTENIDO

##### I. Preparación de la Entrevista de Negociación.

- Hacer la diferencia en Vender y Negociar.
- Interpretar el Organigrama del Cliente y analizar sus procesos de Decisión.
- Diseñar el GRID (Grupo Real de Influencia y Decisión del Cliente).
- Preparar su plan de Lobbying a partir del GRID.

##### II. El Contexto de Negociación con un comprador.

- Comprender los objetivos y las motivaciones de los compradores: ¿Cómo realiza su elección un comprador?.
- Descubrir y detectar las figuras de negociación del comprador, y entrenarse para esquivarlas.
- Los 6 cursores de poder o equilibrio psicológico de la relación.

##### III. Práctica de las “5 Reglas de Oro” de la Negociación durante la entrevista con el cliente.

- Abrir una negociación con un alto nivel de exigencia.
- Cómo manejar los pedidos de concesión.
- Cómo obtener Contrapartidas frenando los pedidos de Concesión.
- Cómo llegar a un acuerdo Win-Win.
- Cómo concluir la entrevista del Cliente.

##### IV. Aplicación práctica: Coaching en negociación.

- Definición en grupo de situaciones habituales encontradas durante las negociaciones, búsqueda de soluciones para abordar cada problemática definida gracias al método enseñado.

#### DESARROLLO DEL CURSO

**Dinámica:** Este curso se dicta a partir de un material teórico, casos reales y aplicación de Rol Playing. Se entrega material del curso.

**Trainer:** Este curso se dicta exclusivamente por consultores senior de ILACAD World Retail

**Sesión:** De 9:00 AM a 6:00 PM (los dos días) Inter Company o In Company.