

CURSO – Vendamos y defendamos nuestro precio

Zaragoza - Sainz de Varanda

Formación Bonificable

FUNDAE

APOYO CAI
A DESEMPLEADOS

Lugar:	Fundación CAI Avda. Alcalde Sainz de Varanda nº 1-3. 50009 Zaragoza 976 355 000
Duración:	1/12/2023
Horario:	de 9 a 15 h. (6 horas lectivas)
Importe:	140 €
Importe desempleados:	42 €
Plazo de inscripción: (Hasta las 15 h.)	28/11/2023

Este curso está comprendido dentro del: **Programa práctico de técnicas de venta II**

Presentación

Objetivos

- Conocerse a sí mismo y cómo interactúa con su interlocutor.
- Practicar tácticas negociadoras donde el precio es el objeto de discusión.
- Aprender cómo argumentar y defender con eficacia el precio.

Metodología

- **Test de Estilo Social:** Cada asistente realiza un test para conocer su manera de comportarse ante los demás. Le permitirá conocerse a sí mismo y conocer la manera de interactuar de su interlocutor/a en una negociación de un precio para así predecir sus movimientos y tácticas negociadoras.
- **Reuniones por parejas donde el precio es el objeto de discusión:** Donde cada persona asume un papel para posteriormente:
 - **Auto-evaluación** de los/as asistentes.
 - **Evaluación por parte de los compañeros/as.** Cada asistente se convierte en un coach de su compañero/a.
 - **Evaluación del formador:** Puntualmente el formador participará en las reuniones y dará cumplido feed-back de lo que observe entre los/as participantes.

Profesorado

D. Miguel Iribetegui Iribel. Entrenador de vendedores. Experto en redes de venta. Consultor y coach en áreas comerciales. Ha sido directivo en varias empresas nacionales e internacionales como director comercial, y de ventas. Ha entrenado y entrena a equipos comerciales de empresas de diferentes tamaños de variados sectores. Ha impartido más de siete mil horas de formación a redes de venta de empresas y en programas universitarios de grado y de postgrado.

Programa

- ¿Responde la propuesta o proyecto presentado al cliente a su necesidad básica?
- Posicionamiento: "Premium o Low Cost"
- ¿Por qué lo barato sale a veces caro?
- Qué queremos hacer en una negociación de un precio con el/la cliente: ¿Competir o colaborar?

Bajo el argumento de que el precio no se negocia, tenemos que ser capaces de argumentar ante los/las clientes con mucha eficacia, demostrando nuestro compromiso con él o con ella, con mucha inteligencia emocional y gran capacidad de servicio el por qué nuestro precio es el que es.

Organización

Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 28 de noviembre, a las 15,00 horas. Plazas limitadas siguiendo las normas de la Fundación Tripartita. Se enviará confirmación por correo electrónico. Las cancelaciones efectuadas con posterioridad a dicha fecha, estarán sujetas a la retención del 40% de la cuota de inscripción. Las inscripciones podrán hacerse a través del [boletín de inscripción](#) on-line de nuestra web. Teléfono de información 976 355 000

Cuota de inscripción y forma de pago

Bonificable en un porcentaje de la cuota de inscripción. Si desea acogerse a la bonificación, deberá realizar la inscripción, como mínimo, 7 días hábiles antes de la fecha de inicio.

- Importe para desempleados (previa confirmación de la plaza): 42 euros (incluye documentación).
- Importe para pagos por domiciliación o transferencia (previa confirmación de la plaza): 140 euros (incluye documentación).

En virtud del Decreto 82/2003 de 29 de abril del Gobierno de Aragón, se advierte de que las enseñanzas que se imparten organizadas por Fundación CAI, no conducen a la obtención de títulos académicos oficiales.

Fundación Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón - CIF. G-50000819.

Inscrita en el Registro de Fundaciones de la Comunidad Autónoma de Aragón con el número 350/I

Domicilio Social: Calle San Braulio, 5-7, 50003 - ZARAGOZA.

© 2012-2023 **Fundación Caja Inmaculada**