

*Negociar és l'ideal de guanyar -
guanyar; tenir l'habilitat de "cedir"
intel·ligentment.*

*Aquesta estratègia cerca que totes les
parts satisfacin les seves necessitats de
manera equitativa i a mig/llarg termini.*

2026

Negociació de Vendes



Jordi Mitjans; direcció

EDASformació



Aquest tipus de negociació promou la negociació col·laborativa i ajuda a construir relacions sòlides a llarg termini; la pedra angular de l'empresa.

La preparació és un factor fonamental per a l'èxit d'una negociació de vendes. El coneixement és una font de poder!

Dirigit a:

-Directius, comandaments i professionals d'empreses que treballin en àrees comercials amb nivells de responsabilitat sobre clients externs (i també interns)

-Professionals que fan de la relació amb el client la seva principal activitat.

-Persones que volen dotar-se de noves eines per millorar-ne l'exercici de la negociació efectiva i optimitzar-la (relació B2B i B2C)

Fonaments del curs:

-La negociació i el seu procés. Cert grau d'interdependència de les parts.

Un "conflicte" percebut entre les parts. Una interacció que busca treure el màxim profit de la negociació. La possibilitat d'arribar a acords.

-Habilitats negociadores i comunicatives. Comunicació efectiva. Competències emocionals. Estils conductuals i persuasius.

-Estratègies, tàctiques i tècniques. Les objeccions i les argumentacions.

-Pla d'acció personal. El teu!

Currículum: Jordi Mitjans i Prat

- Assessor i formador en habilitats comercials i comunicatives en diferents disciplines d'empresa; ciències del comportament.
- Director oficina bancària i membre comitè de risc en operacions bancàries.
- Director i responsable àrea vendes i màrqueting empresa distribuïdora d'alimentació.
- Màsters: -En Gestió i Tècniques Superiors de l'Empresa. -En PNL, Coaching i Intel·ligència Emocional -En direcció de RR.HH.
- Diplomatura en Ciències Empresarials.

- ✓ **DURACIÓ:** 20 hores
- ✓ **IMPARTICIÓ:** ONLINE / OFFLINE segons necessitat
- ✓ **SESSIONS I HORARIS:** TALLERS PRÀCTICS ADAPTATS A LES CONDICIONS DEL GRUP.
- ✓ **ANÀLISI RESULTATS - NECESSITATS:** VIA REUNIONS ON/OFF LINE AMB L'EMPRESA.



www.edasformacio.cat