

JORNADA ABIERTA

“Cómo lograr el precio que se merecen mis productos”

Jueves 22 de Marzo de 2012

Presentación

Vivimos en una época en la que muchas empresas se ven abocadas a situaciones límite, teniendo que tomar decisiones drásticas para sobrevivir. Una de estas decisiones que, a menudo se plantean, es la de rebajar los costes de sus productos, lo que obliga a renegociar condiciones comerciales, con la consiguiente rebaja de precios. Todos nos preguntamos qué podemos hacer para poder enfrentarnos ante este tipo de situaciones. La Jornada tratará de aportar a las empresas y a sus equipos comerciales, algunas de las claves, con las que lograr el precio que se merecen sus productos.

Objetivos:

- ¿Cómo presentar adecuadamente el precio de mis productos?
- Analizar las principales habilidades para negociar el precio
- Determinar qué hacer cuando un cliente pide un descuento
- ¿Cómo tratar de superar la barrera del precio en una negociación?
- Analizar la importancia de tener seriedad en el trabajo y no dejarse convencer con demasiada rapidez por los clientes

Programa:

1. Fases del proceso comercial
2. La negociación del precio: consecuencias sobre la rentabilidad
3. La importancia de la preparación
 - Claves para lograr la credibilidad
4. Cómo debo presentar mi precio
5. Cómo rebatir la objeción al precio
 - Cómo evitar la objeción al precio
 - Pasos a seguir para rebatir la objeción al precio
6. Las reglas de oro de la negociación del precio
7. La actitud: el principio del éxito o el inicio del fracaso

Dirigido a:

Empresarios, Gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios.

Ponente:

Manuel Rodrigo Hernández

Inventa Consulting

Día, Hora y Lugar:

Jueves 22 de marzo de 16:30 a 20:00 h.

Salón de Actos CEEI Valencia