
EL NEGOCIADOR VIRTUAL



EL PROGRAMA DE
FORMACIÓN POR INTERNET
PARA CONSEGUIR UNA
EXCELENTE NEGOCIACIÓN

VISIÓN GENERAL

Nos encontramos en un mundo que está creciendo rápidamente en el plano digital, en el que las negociaciones tienen lugar con menos reuniones cara a cara o conversaciones telefónicas – o hasta incluso, sin ninguno de éstos. Por otro lado, la formación virtual para profesionales es la norma, ahora más que nunca, ofreciendo conveniencia, valor y eficiencia.

Este nuevo curso, The Gap Partnership combina estas nuevas realidades comerciales para ofrecer una experiencia innovadora de formación online para negociadores, estén donde estén.

En él, los participantes aprenderán las mejores prácticas, estrategias y tácticas que podrán utilizar en cualquier negociación, ya sea cara a cara, por correo electrónico o por teléfono – para garantizar el éxito.

FACTORES CLAVE

- Un taller que se desarrolla completamente en línea, para que los participantes puedan asistir desde donde sea que estén en el mundo
- Dictado "en vivo" por consultores expertos en negociación con años de experiencia comercial pertinente
- Una introducción exhaustiva a los principios fundamentales de la negociación competente
- Profundización y puesta en práctica de los comportamientos esenciales del negociador
- Un proceso probado de ocho pasos que puede aplicarse a todas las negociaciones actuales y futuras, tanto virtuales como presenciales, para asegurar resultados óptimos
- Juegos de rol en el mundo real, incluyendo una negociación llevada a cabo enteramente por correo electrónico
- Acceso a un conjunto de sofisticadas herramientas de planificación en línea
- Perfiles en línea y retroalimentación de 360°

DESCRIPCIÓN

Con la vida moderna cargada correos electrónicos, video conferencias, mensajes de texto y mensajes instantáneos, muchas negociaciones tienen lugar sin una reunión, o incluso, sin siquiera ver con quien se está negociando. Estas negociaciones "virtuales" pueden obstaculizar el proceso tradicional de negociación, por dejar excluidas de la ecuación técnicas como la interpretación del lenguaje no verbal.

El Negociador Virtual lo instituirá en las nuevas reglas, estrategias y tácticas que pueden favorecer a incrementar su confianza y reducir el stress, incluso en las negociaciones virtuales más difíciles.

Usted aprenderá un proceso simple de 8 pasos que podrá utilizar diariamente en cualquier negociación. Le mostraremos cómo lo puede adaptar para aplicarlo en las interacciones remotas, en las que los medios digitales son la plataforma primordial de negociación.

Usted saldrá del curso con la habilidad de negociar eficazmente, ya sea en persona o virtualmente, habiendo generado la confianza necesaria para estar a cargo de todas las negociaciones como un experto.

The Gap Partnership es el líder mundial en consultoría de negociación. Hemos estado formando habilidades de negociación en clientes en todo el mundo, por más de 20 años. Este curso garantiza una enseñanza de habilidades que cambiarán su vida, y que hoy en día son más relevantes que nunca antes.

ESTE PROGRAMA ES PARA USTED SI...

Usted es un negociador comercial buscando desarrollar sus habilidades de negociación, tanto cara a cara como en línea.

Usted se está encontrando con cambios en el comportamiento de clientes y proveedores, incluyendo restricciones de viajes, menos personas en las reuniones y un creciente flujo de negociaciones virtuales y por correo electrónico.

Usted está buscando un curso de habilidades de negociación que se dicte completamente en línea y evite la necesidad de trasladarse.

**PARA MAS INFORMACIÓN,
por favor, contáctenos a través
de thegappartnership.com**