

Negociar con Éxito – Formación B2B (20h / 3 días)

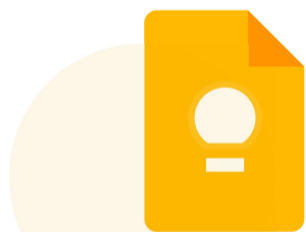
Defiende el margen sin quemar la relación: prepara a tu equipo para negociar con éxito con Compras, cerrar acuerdos ganar-ganar y proteger el valor de tus soluciones.



Solicitar
propuesta

Descargar
programa
(PDF) →

¿Para quién?



Equipo Comercial

Equipos comerciales B2B: KAM, account managers, preventa/postventa.



Técnicos

Perfiles técnicos con interlocución de cliente y **trato con Compras**.



Dirección

Dirección comercial y **líderes de cuenta** que cierran acuerdos complejos.

Ventas

Problemas que *resuelve*

Resolvemos los problemas actuales de empresas b2b, como la falta de experiencia en la negociación y basar todo en más descuentos.

Solo precio

Negociaciones centradas solo en precio y descuentos.

Falta de preparación

Falta de preparación y de un guion para cada negociación.

Pérdida de margen

Concesiones unilaterales que erosionan margen y sientan precedentes.

Falta de método

Dificultad para defender valor frente a tácticas de Compras.



Objetivos y resultados

TU EQUIPO SERÁ CAPAZ DE:

PREPARACIÓN Preparar cada negociación con método (objetivos, alternativas y estrategia).

LÍMITES Establecer una horquilla de negociación realista y una ZOPA clara.

PROCESO Seguir una estructura de negociación que guía la conversación a acuerdos ganar-ganar.

VALOR Defender el valor y intercambiar (no regalar) mediante variables de canje.

TÁCTICAS Identificar tácticas habituales de Compras y responder con calma y datos.

ACUERDOS Cerrar acuerdos que protegen el margen y la relación a largo plazo.

RESUMEN

Contenidos / Programa



Posibles negociaciones

Posibles negociaciones: mapa de escenarios (nuevas ventas, renovaciones, incidencias, proveedores, partners).



Alternativas

Alternativas & Estructura: MAPAN/BATNA, ZOPA, triple objetivo y guion paso a paso.



Planificación

Planificación: intereses, variables de intercambio, límites, anclaje y agenda.



Trabajar la base

Trabajar la base: credibilidad, valor, métricas y prueba social antes de hablar de precio.

Desarrollar la negociación

Finalización



Desarrollar la negociación: preguntas, señales, objeciones y gestión de silencios.



Finalización: cierres, concesiones condicionales, acuerdo escrito y siguientes pasos.



Teatro práctico

Prácticas y dinámicas: role-plays (con y sin presión), simulación con Compras, retroalimentación 1:1.



Plan

Plan de acción personal (compromisos, métricas y seguimiento post-curso).

Contacta con nosotros

Presupuesto

Metodología



100% práctica

Simulaciones y role-plays con feedback inmediato.



Casos reales del cliente

Adaptamos ejemplos a tu sector y cuentas clave.



Herramientas y plantillas

Guiones de apertura, mapa de preguntas, PCB y checklist de reunión.



Transferencia al puesto

Plan de acción y seguimiento opcional.

Formato y logística

NOS ADAPTAMOS A CADA EMPRESA



Duración:

20 horas (3 días).



Modalidad

in-company (presencial u online) y formato híbrido.

 Grupo recomendado

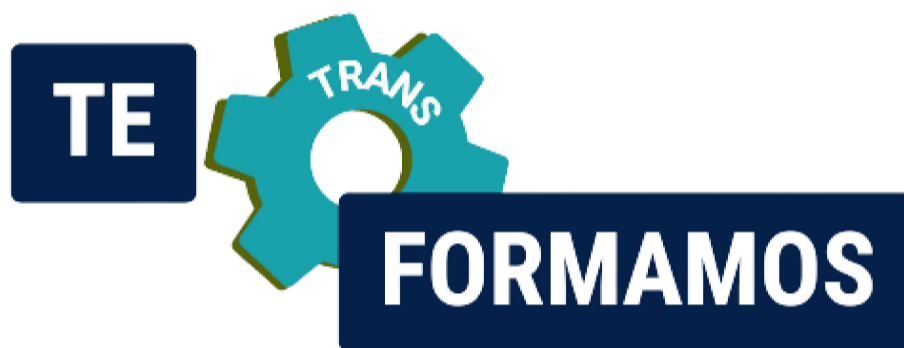
Desde 6 hasta 12 personas (aunque adaptable).

 Idioma

Español (inglés opcional).

 Materiales

Dossier del participante y documentación del curso



¿Listo para llevar tu equipo de ventas al siguiente nivel? Ponte en contacto conmigo para una consulta gratuita y descubre cómo puedo ayudarte a alcanzar tus objetivos comerciales.

[in](#) [▶](#) [📧](#)

Impulsamos la evolución comercial de tu equipo con estrategia, experiencia y resultados.

Quiero impulsar mi equipo →