

Relaciones Comerciales para Empresarios



Objetivos:

Potenciar las técnicas y conocimientos como empresario constituyéndose como eje relacional del negocio y punto de referencia para los principales clientes, así como los grupos de interés (instituciones oficiales, financieras, accionistas...), logrando un enfoque colaborativo, dinámico y orientado a resultados.

Metodología Formativa: Exposición, vídeos, elevator pitch, role play, negociación práctica.

Contenidos:

1. El empresario: punto de referencia en el negocio.
2. Segmentación de clientes como gestor: seleccionando los mejores.
3. Organización de la agenda relacional.
4. Comunicación interna y externa del empresario a través de la PNL.
5. Eficacia en la gestión de equipos y redes de colaboradores.
6. Negociación con los grupos de interés: posicionamiento y desarrollo.
7. El plan comercial del empresario: variables críticas y aplicación práctica.
8. Herramientas relacionales de máxima eficacia: CRM e integración ERP.
9. Aspectos legales en las relaciones comerciales.

Duración: 75 horas

Impartición:

Presencial y Online

Dirigido a:

Empresarios de PYMES que quieran incrementar significativamente su eficacia relacional