PIMEC Girona organitza per primera vegada un curs sobre negociació i vendes a Olot.

La Garrotxa | 29-04-2013 | 15:17

PIMEC Girona formarà, a Olot, als venedors de les pimes perquè coneguin diverses tècniques, estratègies i habilitats personals que els permetin tancar amb èxit una negociació. El programa del curs destaca, entre d?altres punts, l?anàlisi de les diferents fases del procés de negociació, la comparativa entre negociació competitiva i la negociació cooperativa, l?adaptació de l?estratègia a la situació actual, la importància de la comunicació no verbal, la creativitat com a opció per arribar al tancament, la negociació amb programació neurolingüística (PNL), els diferents senyals de compra, la capacitat per fer superar els dubtes del client i la correcta resolució d?objeccions.

Davant d?un entorn econòmic estable, la qualitat més important dels responsables de les empreses acostuma a ser la capacitat de gestió. Actualment, però, ?la situació d?incertesa del mapa polític i econòmic del país provoca que les qualitats més valorades de l?empresari hagin passat a ser el lideratge i l?habilitat negociadora?, apunta Mònica Furtet, secretària territorial de PIMEC Girona. Per aquest motiu, ?hem apostat per oferir un curs en el qual es treballarà la teoria i la pràctica d?un bon procés de negociació?.

Aquesta és la primera ocasió que des de la patronal gironina s?imparteix directament formació subvencionada a Olot. ?No serà la darrera?, continua Mònica Furtet, ?volem apropar-nos encara més al territori, és una manera de treballar en la qual creiem i confiem, perquè només així serà més àgil i efectiva la nostra capacitat de resposta davant les necessitats reals de l?empresari gironí?.
El curs té una durada de 12 hores i està obert a tothom. Les classes comencen el proper 16 de maig a la Fundació d?Estudis superiors d?Olot (C/ Joan Pere Fontanella, 3).