

Negociación. Cierre de ventas

4 de Diciembre ■ Javier Ortego

A. NEGOCIACIÓN:

¿QUÉ OBJETIVOS PERSIGUE?

- Todo abogado necesita negociar y hacerlo bien. El cliente cada vez encarga más negociaciones a su abogado, y en el futuro mucho más. El resultado para los clientes y para la rentabilidad del despacho depende en gran medida de esta habilidad.

¿QUÉ VAS A APRENDER?

- A negociar con acierto. A controlar todo el proceso de una negociación. A conocer las distintas tácticas de presión, las verdaderas motivaciones de tu oponente y sus debilidades.

¿CUÁL ES EL CONTENIDO?

Este programa aborda las diferentes técnicas de negociación y tácticas de presión:

- Elementos básicos de la Negociación. Tipos de comunicación adecuada a la negociación.
- Habilidades necesarias para Negociar.
- Modelos de Negociación: Negociación posicional: Negociación basada en principios (modelo de Harvard): la Negociación por técnica de negociación.
- Best Alternative To a Negotiated Agreement (BATNA). Cómo construir el BATNA, sacar partido de él, e ir modificándolo con la negociación.

¿QUIÉN DEBE ASISTIR?

- Esta diseñado para todos los abogados, y especialmente aquellos que tienen la responsabilidad de conseguir resultados a través del trato con personas.

¿QUIÉN ES EL PONENTE?

Javier Ortego ■ www.javierortego.com ■ [@javierortego](https://twitter.com/javierortego)

B. CIERRE DE VENTA:

¿QUÉ OBJETIVOS PERSIGUE?

- Es el cliente quien proporciona el beneficio y da sentido a los bufetes de abogados. La venta es la manera de conseguir los clientes, y todo se decide en el 'momento de la verdad', cuando el abogado está a punto de cerrar la venta de sus servicios. Pero haber estado a punto de hacer la venta no proporciona ingresos, sino gastos. Toda la infraestructura, el esfuerzo y know-how, se pierden si al final no se sabe cerrar.
- Este programa está diseñado para mejorar la eficacia en el momento del cierre, incrementando la rentabilidad de su empresa de una manera directa. Por tanto está orientado a proporcionar los conceptos, técnicas y métodos para ser altamente eficientes en el momento del cierre.

¿CUÁL ES EL CONTENIDO?

- Técnicas para orientar la entrevista al cierre.
- Cómo obtener la decisión del cliente.
- Qué buscan los clientes.
- Cómo conducir al cliente a la toma de decisión.

¿QUÉ VAS A APRENDER?

- Realizarás ventas en un plazo más corto (el cliente se decidirá antes a comprara tu servicios). Disminuirás las pérdidas de ventas por el efecto 'me lo tengo que pensar'. Incrementarás la propuesta de valor de tus servicios y, por tanto, la disposición a pagar.

¿QUIÉN DEBE ASISTIR?

- Este programa ha sido diseñado para los abogados y socios de despachos que estén en contacto directo con el cliente. Especialmente aquellos que tienen la responsabilidad de conseguir la venta, tanto del cliente final como del cliente profesional.

Según el semanal de The Economist está entre los 90 profesores de Escuelas de Negocio más influyentes del mundo. Es un reconocido consultor estratégico, especializado en consultoría y formación de directivos en las áreas de marketing y ventas para grandes empresas y multinacionales. Fue Director General y Director de Marketing y Ventas en empresas como Coca-Cola, Mars, Schweppes, San Miguel o QDQ, con responsabilidades a nivel internacional europeo. Experto en negociación, PNL y neuromarketing.



Factores diferenciales del abogado de hoy

Noviembre-Diciembre de 2013

Boletín de inscripción:

- N° Colegiado
- Apellidos y Nombre
- Dirección profesional
- CP y Población
- Teléfono
- Email

Remitir por fax (94 435 62 05), por mail epj@icasv-bilbao.com o entregar en la 4ª planta del Colegio de Abogados junto con el justificante del pago realizado en la **BBK KUTXA 2095 0000 71 2000253989**

Derechos de inscripción:

- Curso completo (530 €)
- Módulo de estrategia y marca personal (120 € de inversión)
- Módulo de social media y estrategia digital (170 € de inversión)
- Módulo de networking estable y rentable (120 € de inversión)
- Módulo de Negociación y cierre de ventas (120€ de inversión)
- Módulo de comunicación personal (120 € de inversión)

Plazo de inscripción: hasta el 5 de Noviembre de 2013



ESCUELA DE PRÁCTICA JURÍDICA / PRAKTIKA JURIDIKORAKO ESKOLA
"Pedro Ibarreche"

Rampas de Uribitarte, 3 – 4ª planta. 48001 Bilbao. Tel. 94 435 62 07 – Fax 94 435 62 05 – Email: epj@icasv-bilbao.com