

NEGOCIAR EN CLAVE DE INNOVACIÓN: CÓMO CONVERTIR CADA CONVERSACIÓN CON CLIENTES EN UNA OPORTUNIDAD DE VALOR GANADORA

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)

FECHAS Y HORARIO	Jueves, 23 de abril. De 09:30 a 13:30 h.
FORMATO	Presencial.
LUGAR	Torre BAT. Gran Vía, 1. Bilbao, Bizkaia.
DURACIÓN	4 horas.
PLAZAS	30.
DIRIGIDO A	<p>Exclusivo para pymes de más de 10 trabajadores:</p> <ul style="list-style-type: none">• Interesadas en fortalecer su área comercial con herramientas prácticas y accesibles.• Cargos de Dirección, <i>Marketing</i> y Ventas. <p>* Máximo dos personas por empresa.</p>

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Proporcionar criterios y herramientas para:

- Conocer y aplicar los principios fundamentales del Método Harvard de Negociación, adaptándolos a la realidad actual comercial de las pymes.
- Incorporar herramientas básicas de inteligencia artificial aplicadas al proceso y a la negociación comercial.
- Integrar la mirada de innovación en la relación comercial, transformando cada conversación con clientes en una oportunidad para explorar nuevas necesidades y cocrear propuestas de valor.
- Diseñar una estrategia de relación con clientes alineada con los valores y la cultura organizativa, traduciéndola en comportamientos visibles para el cliente que aporten valor.
- Disponer de técnicas y respuestas para liderar las conversaciones con los clientes, de manera asertiva, orientándolas a la generación de valor e innovación compartida.



CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

1. Presupuesto vs. propuesta de valor.
2. La negociación como palanca de innovación en la propuesta de valor y en el modelo de relación con clientes.
3. ¿La clave? El diagnóstico. “El cliente atiende al que entiende que le entiende”.
4. ¿La herramienta? Las preguntas.
5. Fundamentos del Método Harvard aplicados a la relación con clientes.
 - Estrategia desarrollada en la Universidad de Harvard para resolver conflictos de manera efectiva, basada en el diálogo, la cooperación y el beneficio mutuo.
6. La inteligencia artificial aplicada al proceso y a la negociación comercial.
7. Claves de la colaboración con el cliente para generar confianza, valor añadido e innovación compartida.
8. Estrategia de relación con clientes basada en valores y cultura organizativa, traducida en comportamientos visibles para el cliente.
9. Técnicas de conversación asertiva y liderazgo de reuniones con clientes orientadas a acuerdos de valor.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



VICENTE GUTIERREZ

Socio Director en Grupo Bentas

Ha desarrollado toda su carrera profesional en el área comercial, ocupando a lo largo de su trayectoria todos los puestos del departamento comercial, llegando a alcanzar la dirección comercial y de *marketing*. En 1999, junto a Ana Blanco, decide fundar Grupo Bentas, empresa que dirige desde entonces.

A partir de su práctica con directivos y equipos comerciales ha desarrollado metodologías propias que conectan la estrategia con la ejecución diaria, integrando herramientas avanzadas de negociación, comunicación y gestión del conocimiento orientadas a mejorar la eficacia comercial.



ANA BLANCO

Socia Fundadora en Grupo Bentas

Cuenta con más de 20 años de experiencia apoyando a grupos empresariales y pymes industriales en la implementación de proyectos de consultoría comercial, y más de 40 años de especialización en negociación telefónica. Ha contribuido a la creación de *call centers* y liderado formación y *coaching* en esta área.

Su trayectoria abarca tanto la formación como la investigación aplicada, lo que le ha permitido desarrollar un conjunto exclusivo de 35 herramientas diseñadas para conectar la estrategia con la operativa, adaptadas específicamente a las necesidades de las pymes industriales.

Nota: Para aquellas empresas que lo deseen, se ofrecerá la posibilidad de agendar una sesión de seguimiento personalizada tras la formación.