



NEGOCIACIÓN COMERCIAL Y 9 COMPONENTES DE LA NEGOCIACIÓN RETAIL

2024

Viena 249 Col. del Carmen, Coyoacán CP 04100
www.psm.com.mx
PSMAseores@psm.com.mx

Como parte de la alianza que tenemos con Yucca Retail, ampliamos las herramientas que comprenden la suite Category Management, incluyendo nuevas capacitaciones enfocadas y adaptadas para México y Latinoamérica.

OBJETIVO:

- Conocer el proceso de negociación comercial
- Entender ambos lados de la negociación:
Ventas vs Compras
- Tener herramientas claras para su ejecución

CANALES:

- Omnicanal
- Canal Moderno
- Canal Farmacias
- Canal Tradicional
- Mayoristas
- Distribuidores
- Conveniencia

DIRIGIDO A:

- Key Account Managers
- Compradores
- Shopper Marketing
- Category Managers
- Marketing
- Gerentes y Directores de Promotoría
- Directores y CEOs



FORMATO DEL CURSO

Duración adaptable dependiendo del objetivo, tamaño de la audiencia, tiempo disponible y formato didáctico de enseñanza elegido.

Personalizado: Podemos adaptar los cursos alrededor de la necesidad de tu empresa o proyecto

TEMARIO

- A. Introducción a la venta, la negociación y la compra
- B. Introducción a la comunicación y a la toma de decisión
- C. Proceso de negociación
- D. Particularidades de la negociación Retail
- E. El decálogo de una negociación eficaz
- F. Conclusión y glosario

LUGAR Y DURACIÓN

CURSO ABIERTO

MODALIDAD:
On line

DURACIÓN:
2 días

HORARIO:
9:30 am A 4:30 pm

FECHAS:
2 y 3 de julio

INCLUYE:
Pre-Work
Ejercicios
Diploma de participación

INVERSIÓN:
14,000 + IVA por persona. Pregunta por nuestros descuentos y promociones.

PARA MÁS INFORMACIÓN ESCRIBE:
PSMAsores@psm.com.mx