FORMACIÓN CONTINUA

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Referencia: ONV2ADGD186PO
Nombre: NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES
Duración: 35 horas
Modalidad: Teleformación

Objetivos:

Adquirir habilidades que faciliten y mejoren la intervención en procesos de negociación en el entorno comercial y la adopción de estrategias adecuadas en función de las diferencias detectadas entre los servicios ofertados y las demandas del cliente.

Contenidos:

UD1. La Negociación Comercial: El Negociador.

1.1. Concepto de negociación comercial.
1.2. Diferencias entre vender y negociar.
1.3. Elementos de la negociación.
1.4. El protocolo de la negociación.
1.5. Negociación en terreno propio.
1.6. Negociación en terreno contrario.
1.7. Negociación en terreno neutral.
1.8. La Comunicación.
1.9. Comunicación Verbal.
1.10. Comunicación No Verbal.
1.11. Principios de la negociación.
1.12. Plantear nuestro caso de forma ventajosa.
1.13. Conocer el alcance y la fuerza de nuestro poder.
1.14. Conocer a la otra parte.
1.15. Satisfacer las necesidades antes que los deseos.
1.16. Fijarse unas metas ambiciosas.
1.17. Gestionar la información con habilidad.
1.18. Hacer las concesiones conforme a lo establecido.
1.19. Tipos y estilos de negociación.
1.20. Características del negociador.
1.21. Tipos de negociador.
1.22. Estilos internacionales de negociación.

UD2. El proceso de la negociación comercial.

2.1. Fase de preparación.
2.2. Fase de desarrollo.

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Referencia: ONV2ADGD186PO
Nombre: NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES
Duración: 35 horas
Modalidad: Teleformación

2.3. Discusión.
2.4. Señales.
2.5. Propuestas.
2.6. Intercambios-concesiones.
2.7. Argumentos.
2.8. Bloqueos.
2.9. Objeciones.
2.10. Cierre.
2.11. Postnegación.

UD3. Desarrollo de la negociación.

3.1. Estrategias y tácticas.
3.2. Estrategias.
3.3. Tácticas de negociación.
3.4. Comunicación.
3.5. Aptitudes, características y preparación de los negociadores. Su elección.
3.6. ¿Cómo preparar a los negociadores?.

UD4. Documentación de la negociación.

4.1. Documentación y material de apoyo a la negociación.
4.2. Factores colaterales.
4.3. El entorno.
4.4. El lugar de reunión.
4.5. La cuestión de la ética en la negociación.
4.6. El perfil del negociador.
4.7. El acuerdo.
4.8. Algunos criterios para la administración y supervisión.