FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Fundamentos de negociación comercial
Duración: 14h
Modalidad: Online

Objetivo

- Definir los principios de comunicación y negociación en procesos de negociación comercial, sus fases y cierre.

Contenido

UD1. La negociación comercial.

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.

UD2. La comunicación.

2.1. Comunicación verbal.
2.2. Comunicación no verbal.

UD3. Principios de la negociación.

3.1. Plantear nuestro caso de forma ventajosa.
3.2. Conocer el alcance y la fuerza de nuestro poder.
3.3. Conocer a la otra parte.
3.4. Satisfacer las necesidades antes que los deseos.
3.5. Fijarse unas metas ambiciosas.
3.6. Gestionar la información con habilidad.
3.7. Hacer las concesiones conforme a lo establecido.
3.8. Tipos y estilos de negociación.
3.9. Características del negociador.
3.10. Tipos de negociador.
3.11. Estilos internacionales de negociación.

UD4. El proceso de la negociación comercial.

4.1. Fase de preparación.
4.2. Fase de desarrollo.
4.3. Discusión.
4.4. Señales.
4.5. Propuestas.
4.6. Intercambios-concesiones.
4.7. Argumentos.
4.8. Bloqueos.
4.9. Objeciones.
4.10. Cierre.
4.11. Postnegación.