

(COMT069PO) FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL



SKU: COMT069PO_V2

Horas: 14

OBJETIVOS

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

DIRIGIDO A

COMPETENCIAS

CONTENIDO

1. 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.
2. LA COMUNICACIÓN
 - 2.1. Comunicación verbal.
 - 2.2. Comunicación no verbal.
3. 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.
- 4. 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. Postnegociación.