



Negociación con proveedores

Sku: 0504_V2

Horas: 20

OBJETIVOS

CONOCER LOS TIPOS DE NEGOCIACIÓN Y LAS CARACTERÍSTICAS DEL BUEN NEGOCIADOR, APRENDER LOS PRINCIPIOS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN PARA RESOLVER CONFLICTOS, APROVECHAR OPORTUNIDADES Y TOMAR DECISIONES EN EL ÁMBITO COMERCIAL, ADQUIRIR LOS CONOCIMIENTOS NECESARIOS SOBRE EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL, SUS FASES, DESARROLLO Y LA DOCUMENTACIÓN DEL MISMO,

CONTENIDOS

Tema 1. 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. La comunicación 1.6. Principios de la Negociación 1.7. Tipos y estilos de Negociación 1.8. Características del Negociador 1.9. Tipos de negociador 1.10. Estilos internacionales de Negociación Tema 2. El proceso de la Negociación Comercial. 2.1. Introducción. 2.2. Fase de preparación 2.3. Fase de desarrollo 2.4. Cierre 2.5. Posnegociación Tema 3. Desarrollo de la Negociación. 3.1. Introducción. 3.2. Estrategias y tácticas 3.3. Comunicación 3.4. Aptitudes. características y preparación de los negociadores. Su elección Tema 4. Documentación de la Negociación. 4.1. Introducción. 4.2. Documentación y material de apoyo a la Negociación 4.3. Factores colaterales 4.4. El perfil del Negociador 4.5. El acuerdo