



Técnicas de Negociación Comercial

Sku: PH09B03C01

Horas: 30

Formato: Sin especificar

OBJETIVOS

1. Entender y saber explicar cuáles son las características claves que identifican al negociador comercial ideal y por qué son importantes esas características (habilidades, competencias, destrezas, etc.) para que un profesional pueda desempeñar su trabajo de forma óptima. 2. Entender y saber explicar qué es el miedo a negociar, la aversión al riesgo y cómo las emociones afectan al Negociador Comercial. 3. Entender y saber explicar qué es y qué no es una negociación "win to win", cuáles son sus ventajas e inconvenientes, y qué otro tipo de negociaciones podemos proponer. 4. Entender y saber explicar qué es la Escucha Activa, por qué es importante dentro de un proceso de negociación común y especialmente en un proceso de negociación comercial. 5. Ser capaz de entender y explicar cómo funcionan los "atajos mentales" inherentes al ser humano a la hora de tomar decisiones (en este caso decisiones contextualizadas en el ámbito de la negociación comercial). 6. Entender y saber explicar cuál es el papel de la Preparación en una negociación comercial, cuáles son los elementos a tener en cuenta y cómo saber si se ha realizado una preparación adecuada (autoevaluación previa y autoevaluación posterior). 7. Entender y saber explicar cómo se diseña una estrategia, y cuáles son las claves para que funcione en una negociación comercial. 8. Entender y saber explicar cuáles son los aspectos tácticos a tener en cuenta en el contexto de una negociación comercial y cómo y por qué impactan en el resultado final de la negociación. 9. Entender y saber explicar qué preguntas hacer y cómo hacerlas para alcanzar los objetivos estratégicos de una negociación comercial. 10. Entender y saber explicar cuáles son las etapas de un proceso de Venta-Negociación Comercial y cuál es la importancia e impacto de cada una de ellas en el resultado global del proceso de negociación comercial. 11. Entender y saber explicar cuáles son las principales técnicas de negociación comercial y cómo se desarrollan. 12. Entender y saber explicar cómo se tratan las distintas objeciones identificadas en un proceso de negociación comercial. 13. Entender y saber explicar cómo se realizan las distintas técnicas de cierre en una negociación comercial. 14. Entender y saber explicar los errores más comunes en una negociación y cómo estos errores impactan negativamente en el resultado de una negociación.

OBSERVACIONES

PROXIMAMENTE

CONTENIDOS

Unidad 1. Perfil del Negociador Comercial ideal. Unidad 2. El miedo a negociar y la aversión al riesgo. El papel de las emociones. Unidad 3. Negociación "Win to Win" frente a negociación "uno gana otro pierde" y otros tipos de negociación. Unidad 4. Importancia de la Escucha Activa en la Negociación Comercial. Unidad 5. Las claves de la economía conductual, los sesgos cognitivos y su impacto en las negociaciones comerciales. Unidad 6. La importancia de una adecuada Preparación en una Negociación Comercial. Unidad 7. Estrategia y Negociación comercial. El juego de los Escenarios. Unidad 8. Aspectos tácticos en la negociación comercial. Unidad 9. El arte de preguntar y la Negociación Comercial. Unidad 10. Etapas de la Venta-Negociación Comercial. Unidad 11. Principales técnicas de Negociación Comercial. Unidad 12. Tratamiento de objeciones en la Negociación Comercial. Unidad 13. Técnicas de Cierre en la Negociación Comercial. Unidad 14. Errores a evitar en una negociación.