



COMT069PO. Fundamentos de negociación comercial.

Sku: PA_COMT069PO

Horas: 14

Formato: HTML

OBJETIVOS

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

CONTENIDOS

- **Unidad 1. La negociación comercial.**
 - Concepto de negociación comercial
 - Diferencias entre vender y negociar
 - Elementos de la negociación
 - El protocolo de negociación
 - Negociación en terreno propio
 - Negociación en terreno contrario
 - Negociación en terreno neutral
- **Unidad 2. Comunicación.**
 - Comunicación verbal
 - Comunicación no verbal
- **Unidad 3. Principios de la negociación**
 - Plantear nuestro caso de forma ventajosa
 - Conocer el alcance y la fuerza de nuestro poder
 - Conocer a la otra parte
 - Satisfacer las necesidades antes que los deseos
 - Fijarse unas metas ambiciosas
 - Gestionar la información con habilidad
 - Hacer las concesiones según lo establecido
 - Tipos y estilos de negociación
 - Características del negociador
 - Tipos de negociador
 - Estilos internacionales de negociación

- **Unidad 4. Proceso de negociación comercial**

- Fase de preparación
- Fase de desarrollo
- Discusión
- Señales
- Propuestas
- Intercambios-concesiones
- Argumentos
- Bloqueos
- Objeciones
- Cierre
- Postnegociación