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 negociacion 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
    - Postnegación