



Aplicación De La Negociación A Acciones Comerciales Y Reservas En Alojamiento

Sku: CT0815

Horas: 13

Formato: HTML

CONTENIDOS

Índice contenidos Puedes dirigirte al apartado específico haciendo click sobre el mismo: 1. Concepto de negociación. 1.1. Negociación por principios y negociación por concesiones. 1.2. Conflictos negociables y conflictos no negociables. 2. Análisis y preparación de la negociación. 2.1. Factores determinantes: Información. Tiempo y Poder. 2.2. Análisis de las influencias en la toma de decisiones. 3. La rentabilidad de la negociación. 3.1. El dilema precio-volumen. 3.2. Consecuencia de las concesiones de descuentos. 4. Intercambio de información. 4.1. La comunicación como herramienta negociadora. 4.2. Reforzar el poder de convicción: estructuración con argumentos. 5. El intercambio de concesiones y contrapartidas. 5.1. Las reglas de oro para negociar. 5.2. Cuadro de alternativa de opciones. 6. El cierre de la negociación. 6.1. Cómo y cuándo provocar el cierre. 6.2. Técnicas de cierre.