

Fundamentos de negociación comercial

Modalidad: curso e-Learning Duración: 14 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

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

CONTENIDOS

UD1. La negociación comercial.

- 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. Negociación en terreno propio.
- 1.6. Negociación en terreno contrario.
- 1.7. Negociación en terreno neutral.

UD2. La comunicación.

- 2.1. Comunicación verbal.
- 2.2. Comunicación no verbal.

UD3. Principios de la negociación.

- 3.1. Plantear nuestro caso de forma ventajosa.
- 3.2. Conocer el alcance y la fuerza de nuestro poder.
- 3.3. Conocer a la otra parte.
- 3.4. Satisfacer las necesidades antes que los deseos.
- 3.5. Fijarse unas metas ambiciosas.
- 3.6. Gestionar la información con habilidad.
- 3.7. Hacer las concesiones conforme a lo establecido.
- 3.8. Tipos y estilos de negociación.
- 3.9. Características del negociador.
- 3.10. Tipos de negociador.
- 3.11. Estilos internacionales de negociación.

UD4. El proceso de la negociación comercial.

- 4.1. Fase de preparación.
- 4.2. Fase de desarrollo.
- 4.3. Discusión.
- 4.4. Señales.
- 4.5. Propuestas.
- 4.6. Intercambios-concesiones.
- 4.7. Argumentos.
- 4.8. Bloqueos.
- 4.9. Objeciones.
- 4.10. Cierre.
- 4.11. Postnegación.