

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Técnicas de Negociación Comercial

Duración: 60h

Modalidad: Online

Objetivo

Con este contenido de curso profesional el alumno podrá ampliar sus conocimientos y mejorar en relación a las técnicas de negociación en la venta, abarcando aspectos como las características de negociador comercial, el miedo a negociar y la aversión al riesgo, la negociación "Win to Win" frente a otro tipo de negociaciones, la importancia de la escucha activa, las claves para la preparación de una negociación comercial, los aspectos tácticos y etapas del proceso Venta- Negociación Comercial, así como las objeciones del proceso, el cierre de la negociación y los errores a evitar.

Contenido

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.