

ONV1UF1465 Negociación comercial (20 horas)

Objetivos:

Conocer los tipos de negociación y las características del buen negociador. Aprender los principios y técnicas de negociación para resolver conflictos, aprovechar oportunidades y tomar decisiones en el ámbito comercial. Adquirir los conocimientos necesarios sobre el proceso de negociación comercial, sus fases, desarrollo y la documentación del mismo.

Índice:

1. LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL: EL NEGOCIADOR
CONCEPTO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL
DIFERENCIAS ENTRE VENDER Y NEGOCIAR
ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN
EL PROTOCOLO DE LA NEGOCIACIÓN
NEGOCIACIÓN EN TERRENO PROPIO
NEGOCIACIÓN EN TERRENO CONTRARIO
NEGOCIACIÓN EN TERRENO NEUTRAL
LA COMUNICACIÓN
COMUNICACIÓN VERBAL
COMUNICACIÓN NO VERBAL
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 CONFORME A LO ESTABLECIDO
TIPOS Y ESTILOS DE NEGOCIACIÓN
CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIADOR
TIPOS DE NEGOCIADOR
ESTILOS INTERNACIONALES DE NEGOCIACIÓN
2. EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL
FASE DE PREPARACIÓN
FASE DE DESARROLLO
DISCUSIÓN
SEÑALES
PROPUESTAS
INTERCAMBIOS
CONCESIONES
ARGUMENTOS
BLOQUEOS
OBJECIONES
CIERRE
REPOSNEGACIÓN
3. DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN
ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS
ESTRATEGIAS
TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN
COMUNICACIÓN
APTITUDES, CARACTERÍSTICAS Y PREPARACIÓN DE LOS NEGOCIADORES. SU ELECCIÓN
¿CÓMO PREPARAR A LOS NEGOCIADORES?
4. DOCUMENTACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN
DOCUMENTACIÓN Y MATERIAL DE APOYO A LA NEGOCIACIÓN
FACTORES COLATERALES
EL ENTORNO
EL LUGAR DE REUNIÓN
LA CUESTIÓN DE LA ÉTICA EN LA NEGOCIACIÓN
EL PERFIL DEL NEGOCIADOR
EL ACUERDO
ALGUNOS CRITERIOS PARA LA ADMINISTRACIÓN Y SUPERVISIÓN