

(COMT069PO) Fundamentos De Negociación Comercial

Horas

16

Acerca de este curso

Cod: PA271

1. Negociación comercial

Concepto de negociación 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

2. Comunicación

Comunicación verbal
Comunicación no verbal

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

4. Proceso de negociación comercial

Fase de preparación
Fase de desarrollo
Discusión
Señales
Propuestas
Intercambios-concesiones
Argumentos
Bloqueos
Objeciones
Cierre
Post-negación

¿Qué aprenderás?

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