



ÁREA: COMERCIO

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:

TEMA 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



TEMA 2. EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

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

TEMA 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?

TEMA 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