

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.

Temario**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
- POSNEGACIÓN

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