

NEGOCIACIÓN COMERCIAL

REF: K063
HORAS: 10 horas

OBJETIVOS

- Determinar cuáles son los principales elementos que intervienen en la negociación.
- Definir las características y tipos de negociadores.
- Conocer las distintas fases del proceso de negociación comercial.
- Exponer los principales factores colaterales que influyen en el proceso de negociación.
- Mostrar y desarrollar aquellas estrategias y tácticas a seguir por los negociadores.
- Aprender a negociar en situaciones habituales, a través de ejemplos prácticos y conforme a diferentes métodos adaptados al contexto.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. CONCEPTOS BÁSICOS

- 1.1. La negociación comercial.
- 1.2. Principales características de la negociación comercial.
- 1.3. Elementos de la negociación.
- 1.4. Tipos de negociación.
- 1.5. Lugar de la negociación.
- 1.6. El entorno de la negociación.
- 1.7. Principios de la negociación.

2. EL NEGOCIADOR

- 2.1. Características del buen negociador.
- 2.2. Tipos básicos de negociadores.
- 2.3. Procedencia cultural.
- 2.4. Selección de los negociadores.

3. PROCESO DE NEGOCIACIÓN

- 3.1. Preparación.
- 3.2. Material de apoyo.
- 3.3. Desarrollo.
- 3.4. Cierre.
- 3.5. Acuerdo.

4. ESTRATEGIAS, TÁCTICAS Y COMUNICACIÓN

- 4.1. Estrategias.
- 4.2. Tácticas.
- 4.3. Comunicación.