

DIRIGIDOS A TRABAJADORES OCUPADOS DEL SECTOR COMERCIO

(AUTONOMOS, RÉGIMEN GENERAL Y MUTUALISTAS)

FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

☞ **Modalidad: PRESENCIAL.**

☞ **Duración: 14 horas.**

☞ **Programa:**

1. LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

- 1.1. Concepto de negociación comercial.
- 1.2. Diferencias entre vender y negociar.
- 1.3. Elementos de la negociación.
- 1.4. El protocolo de la negociación.

2. LA COMUNICACIÓN

- 2.1. Comunicación verbal.
- 2.2. Comunicación no verbal.

3. PRINCIPIOS DE LA NEGOCIACIÓN

- 3.1. Plantear nuestro caso de forma ventajosa.
- 3.2. Conocer el alcance y la fuerza de nuestro poder.
- 3.3. Conocer a la otra parte.
- 3.4. Satisfacer las necesidades antes que los deseos.
- 3.5. Fijarse unas metas ambiciosas.
- 3.6. Gestionar la información con habilidad.
- 3.7. Hacer las concesiones conforme a lo establecido.
- 3.8. Tipos y estilos de negociación.
- 3.9. Características del negociador. Tipos de negociador.
- 3.10. Estilos internacionales de negociación.

4. EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

- 4.1. Fase de preparación.
- 4.2. Fase de desarrollo.
- 4.3. Discusión.
- 4.4. Señales.
- 4.5. Propuestas.
- 4.6. Intercambios-concesiones.
- 4.7. Argumentos.
- 4.8. Bloqueos.
- 4.9. Objeciones.
- 4.10. Cierre.
- 4.11. Postnegociación.

CONTACTA CON NOSOTROS SI TIENES CUALQUIER DUDA O CONSULTA

C.F. ECOS
Plaza del Portillo, 6, local

Teléfono 976 44 75 01
Mail: centrodeformacion@ecos.es