



Donostia · Bilbao · Madrid · Pamplona · Almendralejo · Sevilla · Querétaro



# **COMT069PO - FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL**

**DURACIÓN:** 14 horas

**MODALIDAD:** Presencial

## **OBJETIVOS:**

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

## **PARTICIPANTES:**

Prioritariamente PERSONAS OCUPADAS en el sector comercio.

Personas trabajadoras DESEMPLEADAS inscritas en los servicios públicos de empleo\*.

(\*) Consultar programa de becas y ayudas.

## **REQUISITOS DE ACCESO:**

No se requieren conocimientos o titulación específica para el acceso al curso debido a los contenidos a tratar, ya que la acción formativa a cursar no los requiere, aun así es aconsejable que el participante tenga un perfil técnico base y cuente con habilidades básicas de comunicación lingüística que le permitan el aprendizaje y seguimiento de la formación, así como competencias básicas en el manejo de ordenadores y en el uso de Internet.

## **CONTENIDOS:**

- 1. LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL**
- 2. LA COMUNICACIÓN**
- 3. PRINCIPIOS DE LA NEGOCIACIÓN**
- 4. EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL**



## CONTENIDOS AMPLIADOS:

### 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.
- 1.5. Negociación en terreno propio.
- 1.6. Negociación en terreno contrario.
- 1.7. Negociación en terreno neutral.

### 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.
- 3.10. Tipos de negociador.
- 3.11. 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