

A D G D 1 8 6 P O

NEGOCIACION CON PROVEEDORES

35h



Donde se construyen puentes hacia el acuerdo

Objetivos

- Adquirir habilidades que faciliten y mejoren la intervención en procesos de negociación en el entorno comercial y la adopción de estrategias adecuadas en función de las diferencias detectadas entre los servicios ofertados y las demandas del cliente.



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.



Inscríbete. ¡Plazas limitadas!

www.emprendecastellon.com

A D G D 1 8 6 P O

NEGOCIACION CON PROVEEDORES

35h



Donde se construyen puentes hacia el acuerdo

Temario

- 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.



Inscríbete. ¡Plazas limitadas!

www.emprendecastellon.com

A D G D 1 8 6 P O

NEGOCIACION CON PROVEEDORES

35h



Donde se construyen puentes hacia el acuerdo

Temario

- Intercambios-concesiones.
 - Argumentos.
 - Bloqueos.
 - Objeciones.
 - Cierre.
 - Postnegociación.
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.



Inscríbete. ¡Plazas limitadas!

www.emprendecastellon.com