

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

- o La comunicación.
- o Comunicación verbal.
- o Comunicación no verbal.
- o Principios de la negociación.
- o Plantear nuestro caso de forma ventajosa.
- o Conocer el alcance y la fuerza de nuestro poder.
- o Conocer a la otra parte.
- o Satisfacer las necesidades antes que los deseos.
- o Fijarse unas metas ambiciosas.
- o Gestionar la información con habilidad.
- o Hacer las concesiones conforme a lo establecido.
- o Tipos y estilos de negociación.
- o Características del negociador.
- o Tipos de negociador.
- o Estilos internacionales de negociación.

2. EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL.

- o Fase de preparación.
- o Fase de desarrollo.
- o Discusión.
- o Señales.
- o 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