



**La mejor formación a tu alcance.**

# Negociación Comercial: Técnicas

## Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

## Objetivos:

- Definir las características y tipos de negociadores.
- Conocer las distintas fases del proceso de negociación comercial.
- Determinar cuales son los principales elementos que intervienen en la negociación.
- Exponer los principales factores colaterales que influyen en el proceso de negociación.
- Mostrar y desarrollar aquellas estrategias y tácticas a seguir por los negociadores.

## Contenidos:

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS HABILIDADES SOCIALES EN LA GESTIÓN DE REUNIONES (I)

¿Qué son las habilidades sociales?

La asertividad

Conducta inhibida, asertiva y agresiva

Entrenamiento en asertividad

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS HABILIDADES SOCIALES EN LA GESTIÓN DE REUNIONES (II)

La empatía

La escucha activa

La autoestima

¿Qué es la autoestima?

¿Cómo se forma la autoestima?

Técnicas para mejorar la autoestima

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES

Habilidades de resolución de problemas

# La mejor formación a tu alcance.

Técnicas básicas de resolución de problemas  
Técnicas más usadas para la resolución de problemas  
Método de D'Zurilla y Nezu (1982)  
El análisis de decisiones  
Toma de decisiones: el proceso de decisión  
El proceso de decisión  
Tomar las decisiones en grupo

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA NEGOCIACIÓN

Concepto de negociación  
Estilos de negociación  
Los caminos de la negociación  
Fases de la negociación

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Estrategias de negociación  
Tácticas de negociación  
Cuestiones prácticas  
Lugar de negociación  
Iniciar la negociación  
Claves de la negociación



**FOESCO**  
FORMACIÓN ESTATAL CONTINUA

Telf.: 910 323 794  
[cursos@foesco.com](mailto:cursos@foesco.com)

