



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



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