FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL (COMT069PO)

El curso Fundamentos de Negociación Comercial (COMT069PO) (14 horas) te da las claves para negociar con más seguridad y estrategia en contextos de venta y acuerdos, aprendiendo a diferenciar cuándo estás vendiendo y cuándo realmente estás negociando para proteger margen, condiciones y relación.

Conocerás los elementos y el protocolo de la negociación, cómo cambia la dinámica según se negocie en terreno propio, contrario o neutral, y cómo utilizar la comunicación verbal y no verbal para transmitir firmeza, escuchar mejor y detectar señales.

Trabajarás principios esenciales como plantear tu caso de forma ventajosa, medir tu poder y el de la otra parte, entender necesidades por encima de deseos, fijar metas ambiciosas, gestionar la información y hacer concesiones con criterio, además de identificar tipos y estilos de negociación (incluidos estilos internacionales) y las características del buen negociador; por último, recorrerás el proceso completo desde la preparación y el desarrollo hasta discusión, propuestas, intercambios, gestión de objeciones y bloqueos, cierre y postnegociación, para que puedas llegar a acuerdos más sólidos y sostenibles.

Si este curso no estuviera subvencionado te costaría: 65 €

Categorías: Online
Etiquetas: Comercio

TEMARIO

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. Postnegación.

METODOLOGÍA

La formación se realiza 100 % online a través de nuestro campus virtual, en modalidad asíncrona, lo que permite al alumnado organizar sus tiempos de estudio dentro de los plazos establecidos.
Sesiones de tutoría
El alumnado dispone de un/a tutor/a online al que puede consultar dudas a través de la mensajería interna de la plataforma, correo electrónico y/o foros de consulta, recibiendo respuesta y acompañamiento durante todo el curso.
Sistema de evaluación
La evaluación es continua y se realiza íntegramente online mediante cuestionarios, actividades prácticas y pruebas de evaluación al finalizar los temas o unidades. No se realizan exámenes presenciales.
Requisitos técnicos
Es necesario disponer de ordenador, tablet (o incluso teléfono móvil), con navegador actualizado, conexión a internet estable y, recomendable, auriculares o altavoces para el seguimiento de los contenidos.
Material didáctico y recursos
Todo el material didáctico está disponible en la plataforma online (temarios, recursos descargables, actividades, vídeos, enlaces de interés, etc.), accesible en cualquier momento dentro del periodo de impartición.

SALIDAS PROFESIONALES

– Negociador comercial
– Vendedor/a profesional
– Agente comercial
– Representante de ventas
– Personal de atención al cliente con funciones de venta y negociación
– Gestor/a de cuentas clave (Key Account Manager)
– Comprador/a o profesional de adquisiciones
– Consultor/a en estrategia comercial
– Profesional en resolución de conflictos comerciales