

CURSO ONLINE

COMERCIAL Y VENTAS

NEGOCIACIÓN COMERCIAL



OBJETIVOS

- Determinar cuáles son los principales elementos que intervienen en la negociación.
- Definir las características y tipos de negociadores.
- Conocer las distintas fases del proceso de negociación comercial.
- Exponer los principales factores colaterales que influyen en el proceso de negociación.
- Mostrar y desarrollar aquellas estrategias y tácticas a seguir por los negociadores.
- Aprender a negociar en situaciones habituales, a través de ejemplos prácticos y conforme a diferentes métodos adaptados al contexto.

CAMPUSonline

PONTE EN CONTACTO CON NOSOTROS:

617 387 074 · 955 268 956 · training@talentoconsulting.es · www.talentoconsulting.es · @mktalento

talento[®]
professional training

CURSO ONLINE

COMERCIAL Y VENTAS

NEGOCIACIÓN COMERCIAL

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. CONCEPTOS BÁSICOS
 - 1.1. La negociación comercial.
 - 1.2. Principales características de la negociación comercial.
 - 1.3. Elementos de la negociación.
 - 1.4. Tipos de negociación.
 - 1.5. Lugar de la negociación.
 - 1.6. El entorno de la negociación.
 - 1.7. Principios de la negociación.

2. EL NEGOCIADOR
 - 2.1. Características del buen negociador.
 - 2.2. Tipos básicos de negociadores.
 - 2.3. Procedencia cultural.
 - 2.4. Selección de los negociadores.

3. PROCESO DE NEGOCIACIÓN
 - 3.1. Preparación.
 - 3.2. Material de apoyo.
 - 3.3. Desarrollo.
 - 3.4. Cierre.
 - 3.5. Acuerdo.

4. ESTRATEGIAS, TÁCTICAS Y COMUNICACIÓN
 - 4.1. Estrategias.
 - 4.2. Tácticas.
 - 4.3. Comunicación.

CAMPUSonline

PONTE EN CONTACTO CON NOSOTROS:

617 387 074 · 955 268 956 · training@talentoconsulting.es · www.talentoconsulting.es · [@mktalento](https://twitter.com/mktalento)

talento[®]
professional training