

Curso de Negociación comercial

Objetivos

- Conocer los aspectos básicos de la negociación.
- Preparar de la negociación.
- Trabajar las habilidades y estrategias necesarias en la negociación.
- Desarrollar las habilidades para dirigir la negociación y realizar el cierre

Contenidos

El marco de la negociación

- Dificultades de una negociación: conflictos de intereses y conflicto de actitudes
- Planteamiento del esquema de la negociación.
- Condiciones necesarias

La preparación de la negociación

- Aspectos a considerar en la preparación Factores de éxito
- El intercambio de información: la comunicación como elemento a dominar en la negociación
- Definición de objetivos y concreción de estrategias
- Matriz de Objetivos y Concesiones-Contrapartidas
- La Estrategia del Ajedrez.
- Conocer y prepararse ante las tácticas de los negociadores:
 - Identificar estrategias tipo: la amenaza, la urgencia, la presión
 - Estrategias adecuadas a cada situación
 - Cómo manejar situaciones extremas.

El manejo de la negociación: habilidades y estrategias

- El primer contacto con el interlocutor.
- Tácticas de negociación según el canal de interlocución.
- Argumentos de la posición inicial.
- Control de actitudes espontáneas en negociación.
- Asertividad: cómo dirigir al interlocutor hacia una situación ganar-ganar, beneficiosa para ambas partes.
- El estilo negociador:
 - Autodiagnóstico del propio estilo.
 - Comunicación No Verbal.

Desarrollo y cierre de la negociación

- Etapas en la entrevista de Negociación.
- Cómo hacer frente a las principales objeciones.
- Tácticas de Negociación y cierre
- Las Reglas de oro en la Negociación.

Duración: 15 horas