



NEGOCIACIÓN COMERCIAL

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.
- Aprender a negociar en situaciones habituales, a través de ejemplos prácticos y conforme a diferentes métodos adaptados al contexto.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. CONCEPTOS BÁSICOS

- 1.1. Conceptos básicos
- 1.2. Elementos de la negociación
- 1.3. Protocolo en la negociación
- 1.4. Principios de la negociación
- 1.5. Tipos y estilos de negociación

2. EL NEGOCIADOR. CARACTERÍSTICAS Y TIPOS

- 2.1. Forma de negociar según el tipo de interlocutor
- 2.2. Características de un buen negociador
- 2.3. Estilos internacionales de negociación

3. PROCESO DE NEGOCIACIÓN

- 3.1. Fase 1: Preparación
- 3.2. Fase 2: Desarrollo
- 3.3. Fase 3: Cierre

4. DESARROLLO. ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS

- 4.1. Estrategias de negociación
 - 4.1.1. Tipos de estrategias
 - 4.1.2. Desarrollo de las estrategias
- 4.2. Tácticas de negociación
- 4.3. La comunicación en la negociación
 - 4.3.1. Características básicas de la comunicación en el proceso negociador
 - 4.3.2. Problemas más comunes en los procesos de comunicación
 - 4.3.3. Técnicas de Comunicación
 - 4.3.4. Cómo sentar las bases de una buena comunicación
- 4.4. Selección de los negociadores

5. DOCUMENTACIÓN. FACTORES COLATERALES

- 5.1. Material de apoyo a la negociación
- 5.2. Factores colaterales
- 5.3. Acuerdo en la negociación