

ADGD148PO HABILIDADES Y PLANIFICACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN (ONLINE)



180,00 € - 250,00 €

Este Curso ADGD148PO HABILIDADES Y PLANIFICACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Administración y gestión. Con este CURSO ADGD148PO HABILIDADES Y PLANIFICACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y adquirir conocimientos sobre habilidades, planificación y recogida de información para una negociación eficaz en la empresa.

Categorías: [Administración y Gestión](#), [Administración y Oficinas](#), [Certificados de Profesionalidad](#), [Certificados de Profesionalidad Online](#), [Cursos online](#) |

INFORMACIÓN

Duración	45 h
Modalidad	Online

Docencia	TUTOR PERSONAL
Prácticas	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
Método de pago	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
Centro de empleo	AGENCIA DE COLOCACIÓN
Formación acreditada	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL PERFIL DEL GESTOR DE EMPRESAS

1. Actitud proactiva
2. Habilidad negociadora
3. Enfoque al negocio y a la satisfacción del cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA EMPRESA (PLANIFICACIÓN DE LA VISITA)

1. Conocimiento de la misma
2. Conocimiento funcional: Ventas. Compras. Producción. RR.HH. Finanzas. Gerencia
3. Conocimiento estratégico: Producto. Proyectos, concentraciones y dependencias
4. Gestión de la información
5. Informe comercial
6. Cirbe
7. Informe sectorial
8. Otras informaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONCERTACIÓN DE ENTREVISTAS

1. Técnicas eficaces

UNIDAD DIDÁCTICA 4. METODOLOGÍA DE SONDEOS

1. Para intuir oportunidades
2. Para descubrir necesidades
3. Para evaluar riesgos

4. Para detectar negocio

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TIPOS DE NEGOCIACIÓN

1. Negociación cooperativa: ¿Cuándo utilizarla?
2. Negociación competitiva: ¿Cuándo utilizarla?

UNIDAD DIDÁCTICA 6. POSTURAS QUE CONDUCEN A ACUERDO

1. Mentalidad de confrontación
2. Mentalidad complaciente
3. Mentalidad sin conflictos
4. Mentalidad “ganar - ganar”

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LAS TRES “P” DE LA NEGOCIACIÓN

1. Persona
2. Propuestas
3. Problemas
4. Visión comercial
5. Visión analista

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PASOS DE LA NEGOCIACIÓN

1. Preparación
2. Apertura
3. Exploración - tanteo
4. Estrategia
5. Acuerdo - cierre

UNIDAD DIDÁCTICA 9. NEGOCIACIÓN CON EMPRESAS SOBRE

1. Precios
2. Compensaciones
3. Garantías
4. Negocio inducido

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ERRORES DEL NEGOCIADOR

UNIDAD DIDÁCTICA 11. SEGUIMIENTO DEL NEGOCIO

1. Fidelización
2. Gestión de los compromisos
3. Compensaciones
4. Negocio inducido

UNIDAD DIDÁCTICA 12. EVALUACIÓN DE FORTALEZAS Y DEBILIDADES PERSONALES Y PLAN INDIVIDUAL DE MEJORA

