

ADGD186PO NEGOCIACIONES CON PROVEEDORES (ONLINE)



180,00 € - 250,00 €

Este Curso ADGD186PO NEGOCIACION CON PROVEEDORES le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Administración y gestión. Con este CURSO ADGD186PO NEGOCIACION CON PROVEEDORES el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y adquirir habilidades que faciliten y mejoren la intervención en procesos de negociación en el entorno comercial y la adopción de estrategias adecuadas en función de las diferencias detectadas entre los servicios ofertados y las demandas del cliente.

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

INFORMACIÓN

Duración	35 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. LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL: EL NEGOCIADOR.

1. Concepto de negociación comercial.
2. Diferencias entre vender y negociar.
3. Elementos de la negociación.
4. El protocolo de la negociación.
5. Negociación en terreno propio.
6. Negociación en terreno contrario.
7. Negociación en terreno neutral.
8. La comunicación.
9. Comunicación verbal.
10. Comunicación no verbal.
11. Principios de la negociación.
12. Plantear nuestro caso de forma ventajosa.
13. Conocer el alcance y la fuerza de nuestro poder.
14. Conocer a la otra parte.
15. Satisfacer las necesidades antes que los deseos.
16. Fijarse unas metas ambiciosas.
17. Gestionar la información con habilidad.
18. Hacer las concesiones conforme a lo establecido.
19. Tipos y estilos de negociación.
20. Características del negociador.
21. Tipos de negociador.
22. Estilos internacionales de negociación.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL.

1. Fase de preparación.
2. Fase de desarrollo.
3. Discusión.
4. Señales.
5. Propuestas.
6. Intercambios-concesiones.
7. Argumentos.
8. Bloqueos.
9. Objeciones.
10. Cierre.
11. Postnegociación.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN.

1. Estrategias y tácticas.
2. Estrategias.
3. Tácticas de negociación.
4. Comunicación.
5. Aptitudes, características y preparación de los negociadores. Su elección.
6. ¿Cómo preparar a los negociadores?.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DOCUMENTACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN.

1. Documentación y material de apoyo a la negociación.
2. Factores colaterales.
3. El entorno.
4. El lugar de reunión.
5. La cuestión de la ética en la negociación.
6. El perfil del negociador.
7. El acuerdo.
8. Algunos criterios para la administración y supervisión.