959 830 780 / 640 798 742

info@inafe.es

COMT069PO FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

180,00 € - 250,00 €

Este Curso COMT069PO FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Artes gráficas. Con este CURSO COMT069PO FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y definir los principios de comunicación y negociación en procesos de negociación comercial, sus fases y cierre.

Categorías: Artes Gráficas, Certificados de Profesionalidad, Certificados de Profesionalidad Online |

INFORMACIÓN

Duración	14 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

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

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA COMUNICACIÓN

1. Comunicación verbal
2. Comunicación no verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRINCIPIOS DE LA NEGOCIACIÓN

1. Plantear nuestro caso de forma ventajosa
2. Conocer el alcance y la fuerza de nuestro poder
3. Conocer a la otra parte
4. Satisfacer las necesidades antes que los deseos
5. Fijarse unas metas ambiciosas
6. Gestionar la información con habilidad
7. Hacer las concesiones conforme a lo establecido
8. Tipos y estilos de negociación
9. Características del negociador
10. Tipos de negociador
11. Estilos internacionales de negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. 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. Postnegación