



Negociación con proveedores

Modalidad: Teleformación

Duración: 100 horas

Titulación expedida por la Universidad Rey Juan Carlos¹

Objetivos

- Conocer los tipos de negociación y las características del buen negociador.
- Aprender los principios y técnicas de negociación para resolver conflictos, aprovechar oportunidades y tomar decisiones en el ámbito comercial.
- Adquirir los conocimientos necesarios sobre el proceso de negociación comercial, sus fases, desarrollo y la documentación del mismo.

Índice

UD1. La negociación comercial

- 1.1 Concepto de negociación comercial.
- 1.2 Diferencias entre vender y negociar.
- 1.3 Elementos de negociación.
- 1.4 El protocolo de la negociación
- 1.5 La comunicación
- 1.6 Principios de la negociación
- 1.7 Tipos y estilos de negociación
- 1.8 Características del negociador
- 1.9 Tipos de negociador
- 1.10 Estilos internacionales de negociación

UD2. El proceso de la negociación comercial

- 2.1 Introducción.
- 2.2 Fase de preparación.
- 2.3 Fase de desarrollo.
- 2.4 Cierre.
- 2.5 Posnegociación.

UD3. Desarrollo de la negociación

- 3.1 Introducción.
- 3.2 Estrategias y tácticas.
- 3.3 Comunicación.
- 3.4 Aptitudes, características y preparación de los negociadores. Su selección.

¹ Una vez superado el curso

UD4. Documentación de la negociación

4.1 Introducción.

4.2 Documentación y material de apoyo a la negociación.

4.3 Factores colaterales.

4.4 El perfil del negociador.

4.5 El acuerdo.