

Negociación con proveedores

AF: 62084

OBJETIVO

- 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.

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.

