

Técnicas de negociación

La negociación forma parte del trabajo diario de cualquier organización.

Cualquier persona que esté involucrada directamente en negociaciones como son las ventas, las compras, la búsqueda de soluciones a contingencias dentro de la empresa, etc.

Es un tema de especial importancia ya que en el mundo empresarial cualquier proceso laboral o comercial pasa por una negociación entre las partes, y sus resultados influyen directamente en la rentabilidad de la empresa.

Destinatarios

- Personas que trabajen cercanas o directamente con los clientes y en el departamento comercial (venta, alquiler, post-venta...).

Objetivos

- Conocer como preparar, conducir y cerrar una negociación.
- Analizar los puntos fuertes y débiles en negociación.
- Identificar técnicas y tácticas de negociación.
- Promover estrategias positivas.

Duración

- La duración del curso es de 8 horas.
- También existe la posibilidad de realizar el módulo "básico" en 4 horas.

Programa

1. La negociación: Concepto y significado.
2. Características del negociador.
3. La comunicación negociadora.
4. Tipos de negociación.
5. La estructura de la negociación.
6. Las diferentes estrategias de la negociación.

Metodología

- Introducción teórica a cada uno de los capítulos y realización de casos prácticos que permitirán a los asistentes participar en diferentes negociaciones.

