

ONA10185 Negociación comercial (20 horas)

Objetivos:

- Definir las características y tipos de negociadores.
- Conocer las distintas fases del proceso de negociación comercial.
- Determinar cuales son los principales elementos que intervienen en la negociación.
- Exponer los principales factores colaterales que influyen en el proceso de negociación.
- Mostrar y desarrollar aquellas estrategias y tácticas a seguir por los negociadores.
- Aprender a negociar en situaciones habituales, a través de ejemplos prácticos y conforme a diferentes métodos adaptados al contexto.

Índice:

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1.CONCEPTOS BÁSICOS

- 1.1.Conceptos básicos
- 1.2.Elementos de la negociación
- 1.3.Protocolo en la negociación
- 1.4.Principios de la negociación
- 1.5.Tipos y estilos de negociación

2.EL NEGOCIADOR. CARACTERÍSTICAS Y TIPOS

- 2.1.Forma de negociar según el tipo de interlocutor
- 2.2.Características de un buen negociador
- 2.3.Estilos internacionales de negociación

3.PROCESO DE NEGOCIACIÓN

- 3.1.Fase 1: Preparación
- 3.2.Fase 2: Desarrollo
- 3.3.Fase 3: Cierre

4.DESARROLLO. ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS

- 4.1.Estrategias de negociación
 - 4.1.1.Tipos de estrategias
 - 4.1.2.Desarrollo de las estrategias
- 4.2.Tácticas de negociación
- 4.3.La comunicación en la negociación
 - 4.3.1.Características básicas de la comunicación en el proceso negociador
 - 4.3.2.Problemas más comunes en los procesos de comunicación
 - 4.3.3.Técnicas de Comunicación
 - 4.3.4.Cómo sentar las bases de una buena comunicación
- 4.4.Selección de los negociadores

5.DOCUMENTACIÓN. FACTORES COLATERALES

- 5.1.Material de apoyo a la negociación
- 5.2.Factores colaterales
- 5.3.Acuerdo en la negociación