

## TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL



**Área:** Sin clasificar  
**Modalidad:** Presencial  
**Duración:** 15 h  
**Precio:** Consultar

[Curso Bonificable](#)  
[Contactar](#)  
[Recomendar](#)  
[Matricularme](#)

### DESTINATARIOS

La acción formativa está dirigida a profesionales interesados en reciclar su formación, con la finalidad de potenciar sus habilidades y destrezas en el desempeño de sus funciones laborales.

### OBJETIVOS

Conocer cómo preparar, conducir y cerrar una negociación  
Identificar las diferentes fases de la negociación y distinguir los pasos a dar en cada de las fases.  
Distinguir estrategias, tácticas y técnicas de negociación.  
Realizar presentaciones racionales en la fase de discusión de la negociación.  
Diseñar alternativas y acuerdos posibles para la negociación.  
Aplicar las técnicas y tácticas adecuadas para conseguir buenos acuerdos.  
Ser consciente de la importancia de llegar a acuerdos.  
Cooperar para que el proceso se lleve en un entorno socialmente aceptable

### CONTENIDOS

#### UNIDAD 1. PRIMEROS CONCEPTOS

Qué es negociar  
Partes de la negociación  
Qué tienes que saber para negociar  
Estilos de negociación  
Tipos de negociación

#### UNIDAD 2. PERFIL DE LA PERSONA NEGOCIADORA

#### UNIDAD 3. VARIABLES DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

Principios básicos de negociación  
Separar a las personas de los problemas  
Objetivos GPT  
Intereses y posiciones  
Diseñar opciones de mutuo beneficio  
Estudio de la mejor alternativa posible a un acuerdo negociado (MAPAN)

#### UNIDAD 4. FASES DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

Preparación  
Desarrollo de la negociación

- Como presentar la oferta y los argumentos
- Cómo comenzar
- Tácticas de presentación
- Argumentación y Tratamiento de las objeciones: tácticas
- Habilidades para negociar
- Saber escuchar.
- Saber preguntar.
- Saber persuadir.
- Saber argumentar.

## **REQUISITOS**

Será requisito indispensable acudir al 75% de las horas presenciales para poder acceder a la prueba final y obtener la calificación de apto en la prueba final.

## **CONTROLES APRENDIZAJE**

Al finalizar el curso, se celebrará una prueba, cuyo nivel será acorde con el de la formación impartida, y a la que sólo se podrán presentar aquellos participantes que hayan cumplido con los requisitos mínimos de asistencia y participación para la superación del curso expuestos en el siguiente punto de esta guía.

Consistirá en una prueba grupal con 3 supuestos, donde se evaluarán actitud, capacidad resolutive y trabajo en equipo.