



## NEGOCIACIÓN COMERCIAL



## 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.
  
- Adquirir las pautas claves para conducir una negociación de manera eficaz y servirse de la misma para alcanzar beneficio.
- Conocer las técnicas y estrategias más adecuadas para elaborar un plan de negociación.
- Poner en práctica de manera exitosa las distintas técnicas de negociación.
  
- Comprender la importancia de una aplicación correcta de los estilos de dirección para alcanzar los objetivos profesionales y empresariales, a través del desarrollo del capital humano.
- Adquirir los conocimientos y habilidades necesarias para convertirse en un directivo de éxito.
- Conocer los secretos de los líderes de éxito.



# Contenido

## MÓDULO 1. NEGOCIACIÓN COMERCIAL

### 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
- 4.2. Tácticas de negociación
- 4.3. La comunicación en la negociación
- 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

## **MÓDULO 2. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN**

### **1. Conceptos Básicos**

- 1.1. Introducción a la negociación
- 1.2. El proceso de la negociación
- 1.3. Fuerza
- 1.4. Necesidad
- 1.5. Margen de Maniobra, Coherencia y Preparación del terreno
- 1.6. Desvelamiento
- 1.7. Mantener el contacto

### **2. Preparación de la Negociación**

- 2.1. Introducción
- 2.2. Fase de Información
- 2.3. Fase de Análisis
- 2.4. Plan de Negociación

### **3. Tácticas en la Negociación**

- 3.1. Introducción
- 3.2. Comportamiento
- 3.3. Motivar a la otra parte
- 3.4. Hablar de lo malo
- 3.5. Comportamiento manipulador
- 3.6. Techo
- 3.7. Tiempo
- 3.8. Distancia
- 3.9. Primera Oferta

### **4. Dinámica de las Exigencias**

- 4.1. Introducción
- 4.2. Exigencias
- 4.3. Concesiones
- 4.4. Puntos Muertos
- 4.5. Agotamiento

### **5. Cierre de Acuerdo**

- 5.1. Técnicas de acercamiento al cierre
- 5.2. Petición Sorpresiva
- 5.3. Actas

## **MÓDULO 3. LIDERAZGO**

### **1. MEDIATIZADORES DEL ESTILO DE DIRECCIÓN**

- 1.1. Introducción
- 1.2. Persona
- 1.3. Tarea
- 1.4. Entorno

### **2. LOS SEIS ESTILOS DE DIRECCIÓN**

- 2.1. Introducción
- 2.2. Estilo Coercitivo
- 2.3. Estilo Orientativo
- 2.4. Estilo Afiliativo
- 2.5. Estilo Participativo
- 2.6. Estilo Imitativo
- 2.7. Estilo Capacitativo
- 2.8. Comparativa
- 2.9. Estilos de Dirección y Motivación

### **3. LIDERAZGO**

- 3.1. El liderazgo
- 3.2. Enfoques Sustancialistas
- 3.3. Enfoques Comportamentales
- 3.4. Enfoques Situacionales
- 3.5. Enfoques Personalistas



3.6. Enfoques Prospectivos

3.7. Gestor Versus Líder

#### **4. DESARROLLO DE LOS ESTILOS DE DIRECCIÓN**

4.1. Introducción

4.2. 360º Feedback

4.3. Coaching

4.4. Mentoring

4.5. Outdoor Training

4.6. Workshop Training

4.7. Inteligencia Emocional: Clave del Éxito Empresarial

