

CURSO	NEGOCIACIÓN
CODIGO	17@ ELEARNING

FECHAS	Del lunes 10 Julio al Jueves 10 de Agosto	HORARIO	E-LEARNING
DURACION	24 h	INSCRIPCION	100 €

OBJETIVOS:

- Conocer los puntos clave en el proceso de negociación.
- Establecer una metodología de negociación eficaz.
- Analizarse como negociador, potenciando las propias fortalezas y estableciendo una mejora efectiva de las debilidades.
- Conocer la psicología del oponente y distinguir su actitud real más allá de sus palabras.
- Aplicar correctamente los pasos de la negociación.
- Saber encontrar la estrategia adecuada para cada negociación.
- Dar las herramientas necesarias para conseguir una mejor y más eficaz gestión negociadora.

CONTENIDOS FORMATIVOS:

Tema 1. Introducción al concepto de negociación

Tema 2. Habilidades del negociador

Tema 3. Tipos y estrategias de negociación

Tema 4. Estilos de negociador: roles en el proceso negociador

Tema 5. Bandas de negociación

Tema 6. Fases de la negociación

Tema 7. Barreras a la negociación: tácticas para superarlas

Tema 8. Técnicas de cierre de la negociación comercial

Tema 9. Técnicas de cierre de la acción comercial

Tema 10. La negociación engañosa

Tema 11. El peligro de reaccionar

IMPARTE:

DESARROLLO FORMATIVO

www.desarrolloformativo.com

FORMADOR

JOSE MARIA MARTINEZ

jmartinez@grupofida.es



Formador y consultor.

Licenciado en ADE.

17 años de experiencia como consultor de empresas y formador de reciclaje profesional.

Coach Certificado Asociado por AECOP nº CA36 con más de 600 horas realizadas en sesiones de coaching para empresas públicas, privadas y particulares.