



## NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

---

**SKU:** 0504\_V2

### OBJETIVOS

CONOCER LOS TIPOS DE NEGOCIACIÓN Y LAS CARACTERÍSTICAS DEL BUEN NEGOCIADOR, APRENDER LOS PRINCIPIOS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN PARA RESOLVER CONFLICTOS, APROVECHAR OPORTUNIDADES Y TOMAR DECISIONES EN EL ÁMBITO COMERCIAL, ADQUIRIR LOS CONOCIMIENTOS NECESARIOS SOBRE EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL, SUS FASES, DESARROLLO Y LA DOCUMENTACIÓN DEL MISMO,

### DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Tema 1. La negociación comercial: el Negociador.

- 1.1. Concepto de negociación Comercial.
- 1.2. Diferencias entre vender y negociar
- 1.3. Elementos de la Negociación
- 1.4. El protocolo de la Negociación
- 1.5. La comunicación
- 1.6. Principios de la Negociación
- 1.7. Tipos y estilos de Negociación
- 1.8. Características del Negociador
- 1.9. Tipos de negociador
- 1.10. Estilos internacionales de Negociación

Tema 2. El proceso de la Negociación Comercial.

- 2.1. Introducción.
- 2.2. Fase de preparación
- 2.3. Fase de desarrollo
- 2.4. Cierre
- 2.5. Posnegociación

### Tema 3. Desarrollo de la Negociación.

3.1. Introducción.

3.2. Estrategias y tácticas

3.3. Comunicación

3.4. Aptitudes. características y preparación de los negociadores. Su elección

### Tema 4. Documentación de la Negociación.

4.1. Introducción.

4.2. Documentación y material de apoyo a la Negociación

4.3. Factores colaterales

4.4. El perfil del Negociador

4.5. El acuerdo