



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

SKU: PD115

OBJETIVOS

Objetivo General

☒ Proporcionar a personas con una clara orientación comercial, los conocimientos, destrezas y actitudes necesarias para poder realizar un proceso de negociación con éxito.

Objetivos Específicos

- ☒ Entender el proceso de comunicación y sus componentes.
- ☒ Tomar consciencia de la complejidad del proceso de comunicación.
- ☒ Reconocer las diferentes barreras que impiden una comunicación eficaz.
- ☒ Entender las diferencias entre comunicación verbal y no verbal.
- ☒ Dominar el lenguaje no verbal de nuestro cuerpo.
- ☒ Adquirir destrezas comunicativas.
- ☒ Conocer las características que tienen los negociadores de éxito.
- ☒ Identificar los diferentes estilos de negociación.
- ☒ Organizar los objetivos que deben plantearse en la negociación.
- ☒ Conocer los mecanismos internos que explican el comportamiento de la otra parte en la negociación.
- ☒ Preparar los argumentos en el proceso de negociación de forma efectiva.
- ☒ Definir y seguir la estrategia y tácticas de negociación que mejor se adapten a las circunstancias.
- ☒ Preparar el tratamiento de las objeciones que surjan en la negociación para rebatirlas.
- ☒ Identificar señales que favorezcan el cierre del acuerdo así como a aplicar técnicas que lo faciliten.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Unidad 1: El proceso de comunicación.

o El proceso de comunicación

o Las barreras de comunicación

Unidad 2: Comunicación verbal y no verbal

o Tipos de comunicación

o Comunicación verbal

o Comunicación no verbal

o Algunas instrucciones para comunicar efizcamente

o Los medios que ayudan para comunicar

Unidad 3: Preparándonos para la negociación.

o El entorno de la negociación: El marco de la negociación

o Características de la negociación

o Los estilos de negociación

o Búsqueda de información

o Los objetivos de la negociación

o Conociendo a la otra parte

o El análisis transaccional

Unidad 4: Desarrollo de la negociación

o Preparando los argumentos

o Estrategias y tácticas de negociación

o Las objeciones

o El acuerdo