



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

ADGD186PO NEGOCIACION CON PROVEEDORES

Modalidad de realización del curso: [A distancia y Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

Este Curso ADGD186PO NEGOCIACION CON PROVEEDORES le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Administración y gestión. Con este CURSO ADGD186PO NEGOCIACION CON PROVEEDORES el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y adquirir habilidades que faciliten y mejoren la intervención en procesos de negociación en el entorno comercial y la adopción de estrategias adecuadas en función de las diferencias detectadas entre los servicios ofertados y las demandas del cliente.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL: EL NEGOCIADOR

1. Concepto de negociación comercial
2. Diferencias entre vender y negociar
3. Elementos de la negociación
4. El protocolo de la negociación
5. Negociación en terreno propio
6. Negociación en terreno contrario
7. Negociación en terreno neutral

8. La comunicación
9. Comunicación verbal
10. Comunicación no verbal
11. Principios de la negociación
12. Plantear nuestro caso de forma ventajosa
13. Conocer el alcance y la fuerza de nuestro poder
14. Conocer a la otra parte
15. Satisfacer las necesidades antes que los deseos
16. Fijarse unas metas ambiciosas
17. Gestionar la información con habilidad
18. Hacer las concesiones conforme a lo establecido
19. Tipos y estilos de negociación
20. Características del negociador
21. Tipos de negociador
22. Estilos internacionales de negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

1. Fase de preparación
2. Fase de desarrollo
3. Discusión
4. Señales
5. Propuestas
6. Intercambios-concesiones
7. Argumentos
8. Bloqueos
9. Objeciones
10. Cierre
11. Postnegociación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN

1. Estrategias y tácticas

2. Estrategias
3. Tácticas de negociación
4. Comunicación
5. Aptitudes, características y preparación de los negociadores. Su elección
6. ¿Cómo preparar a los negociadores?.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DOCUMENTACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

1. Documentación y material de apoyo a la negociación
2. Factores colaterales
3. El entorno
4. El lugar de reunión
5. La cuestión de la ética en la negociación
6. El perfil del negociador
7. El acuerdo
8. Algunos criterios para la administración y supervisión



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es