



# **Negociación Comercial: Práctico**

**Modalidad:** Online

**Duración:** 60 horas

**Coste 100 % bonificable:** 420 €

## **OBJETIVOS**

Saber negociar en el mundo empresarial es de suma importancia para controlar el costo de un producto o servicio y sacarle el mayor rendimiento o beneficio al mismo, por ello es vital conocer el proceso de negociación, sus fases, sus técnicas de abordaje ante una situación, las herramientas que nos van a apoyar en el camino. Este curso te prepara para conocer el proceso de negociación y las estrategias o técnicas que ayudan a tal proceso.

## **CONTENIDOS**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA NEGOCIACIÓN**

1. Concepto de negociación
2. Estilos de negociación
3. Los caminos de la negociación
4. Fases de la negociación

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN**

1. Estrategias de negociación
2. Tácticas de negociación
3. Cuestiones prácticas
4. Lugar de negociación
5. Iniciar la negociación
6. Claves de la negociación



**UNIDAD DIDÁCTICA 3. RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES**

1. Habilidades de resolución de problemas
2. Técnicas básicas de resolución de problemas
3. Técnicas más usadas para la resolución de problemas
4. Método de D'Zurilla y Nezu (1982)
5. El análisis de decisiones
6. Toma de decisiones: el proceso de decisión
7. El proceso de decisión
8. Tomar las decisiones en grupo