

Negociación Comercial

Negociación Comercial

Duración: 20 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

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.

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

1. LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL: EL NEGOCIADOR
- CONCEPTO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL
- DIFERENCIAS ENTRE VENDER Y NEGOCIAR
- ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN
- EL PROTOCOLO DE LA NEGOCIACIÓN
- NEGOCIACIÓN EN TERRENO PROPIO
- NEGOCIACIÓN EN TERRENO CONTRARIO
- NEGOCIACIÓN EN TERRENO NEUTRAL
- LA COMUNICACIÓN
- COMUNICACIÓN VERBAL
- COMUNICACIÓN NO VERBAL
- PRINCIPIOS DE LA NEGOCIACIÓN
- PLANTEAR NUESTRO CASO DE FORMA VENTAJOSA
- CONOCER EL ALCANCE Y LA FUERZA DE NUESTRO PODER
- CONOCER A LA OTRA PARTE
- SATISFACER LAS NECESIDADES ANTES QUE LOS DESEOS
- FIJARSE UNAS METAS AMBICIOSAS
- GESTIONAR LA INFORMACIÓN CON HABILIDAD
- HACER LAS CONCESIONES CONFORME A LO ESTABLECIDO
- TIPOS Y ESTILOS DE NEGOCIACIÓN
- CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIADOR
- TIPOS DE NEGOCIADOR
- ESTILOS INTERNACIONALES DE NEGOCIACIÓN

2. EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL
- FASE DE PREPARACIÓN
- FASE DE DESARROLLO
- DISCUSIÓN
- SEÑALES
- PROPUESTAS
- INTERCAMBIOS-CONCESIONES
- ARGUMENTOS
- BLOQUEOS

© icaformación2026

- OBJECIONES
- CIERRE
- POSNEGACIÓN

3. DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN
- ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS
- ESTRATEGIAS
- TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN
- COMUNICACIÓN
- APTITUDES, CARACTERÍSTICAS Y PREPARACIÓN DE LOS NEGOCIADORES. SU ELECCIÓN
- ¿CÓMO PREPARAR A LOS NEGOCIADORES?

4. DOCUMENTACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN
- DOCUMENTACIÓN Y MATERIAL DE APOYO A LA NEGOCIACIÓN
- FACTORES COLATERALES
- EL ENTORNO
- EL LUGAR DE REUNIÓN
- LA CUESTIÓN DE LA ÉTICA EN LA NEGOCIACIÓN
- EL PERFIL DEL NEGOCIADOR
- EL ACUERDO
- ALGUNOS CRITERIOS PARA LA ADMINISTRACIÓN Y SUPERVISIÓN

© icaformación2026