

Negociación con Proveedores

DESCRIPCIÓN

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

DIRIGIDO A

El curso está dirigido a alumnos interesados en la temática, y permitirá al usuario adquirir los conocimientos y destrezas necesarias para desempeñar funciones relacionadas con la materia.

REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

Requisitos de acceso:

- No se establecen requisitos de acceso previos

Requisitos para obtener la titulación:

- Lectura / Estudio del material didáctico completo
- Visionado de los videos formativos
- Completar el 100% de las autoevaluaciones
- Superar el examen final con nota superior al 60%

FICHA DEL CURSO



Modalidad Elearning
Duración: 20 h



Titulación Otorgada
Negociación con Proveedores



Título emitido por



PREVENSYSTEM

**Modalidad Elearning**

Duración: 20 h

**Titulación Otorgada**

Negociación con Proveedores

**Título emitido por****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