



# ADGD186PO NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

**SKU:** ADGD186PO\_V2

**Horas** [35](#)

## OBJETIVOS

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,

## CONTENIDO

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. Negociación en terreno propio.
  - 1.6. Negociación en terreno contrario.
  - 1.7. Negociación en terreno neutral.
  - 1.8. La comunicación.
  - 1.9. Comunicación verbal.
  - 1.10. Comunicación no verbal.
  - 1.11. Principios de la negociación.
  - 1.12. Plantear nuestro caso de forma ventajosa.
  - 1.13. Conocer el alcance y la fuerza de nuestro poder.
  - 1.14. Conocer a la otra parte.
  - 1.15. Satisfacer las necesidades antes que los deseos.
  - 1.16. Fijarse unas metas ambiciosas.

- 1.17. Gestionar la información con habilidad.
- 1.18. Hacer las concesiones conforme a lo establecido.
- 1.19. Tipos y estilos de negociación.
- 1.20. Características del negociador.
- 1.21. Tipos de negociador.
- 1.22. Estilos internacionales de negociación.
- 2. EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL.
  - 2.1. Fase de preparación.
  - 2.2. Fase de desarrollo.
  - 2.3. Discusión.
  - 2.4. Señales.
  - 2.5. Propuestas.
  - 2.6. Intercambios-concesiones.
  - 2.7. Argumentos.
  - 2.8. Bloqueos.
  - 2.9. Objeciones.
  - 2.10. Cierre.
  - 2.11. Postnegación.
- 3. DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN.
  - 3.1. Estrategias y tácticas.
  - 3.2. Estrategias.
  - 3.3. Tácticas de negociación.
  - 3.4. Comunicación.
  - 3.5. Aptitudes, características y preparación de los negociadores. Su elección.
  - 3.6. ¿Cómo preparar a los negociadores?.
- 4. DOCUMENTACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN.
  - 4.1. Documentación y material de apoyo a la negociación.
  - 4.2. Factores colaterales.
  - 4.3. El entorno.
  - 4.4. El lugar de reunión.
  - 4.5. La cuestión de la ética en la negociación.
  - 4.6. El perfil del negociador.
  - 4.7. El acuerdo.
  - 4.8. Algunos criterios para la administración y supervisión.