

106 LA VENTA Y LA NEGOCIACION COMERCIAL

DURACIÓN Y MODALIDAD

100 horas
eLearning

OBJETIVOS:

Objetivo general:

Al finalizar la acción formativa el alumno debe ser capaz de:

- Proporcionar una visión clara al mando sobre la negociación en sus diferentes vertientes, de tal forma que llegue a acuerdos que sean beneficiosos para ambas partes.

Objetivos específicos:

- Desarrollar habilidades comportamentales concretas, de tal forma que se facilite el transfer de lo asimilado a situaciones de trabajo.
- Aplicar unas pautas de seguimiento efectivo de los beneficios de un acuerdo.

CONTENIDOS:

1. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

- a. ¿Qué es la negociación?
- b. Tipos de negociación
- c. El proceso de negociación
- d. Etapas de la preparación
- e. Nuestro producto y el mercado
- f. Objetivos de la negociación
- g. Tipos de estrategia
- h. Características del buen negociador
- i. ¿Cómo planifica el buen negociador?
- j. Tipos de negociador
- k. Desarrollo de la negociación
- l. Manejo de situaciones discusión
- m. Argumento ante objeciones
- n. Comunicación verbal y no verbal
- ñ. Tácticas empleadas
- o. Las concesiones
- p. Todos ganan Unos ganan/otros pierden.
- q. No hay acuerdo
- r. Si hay acuerdo

2. TÉCNICAS DE VENTA.

- a. Introducción a la empresa.
- b. Introducción al Marketing.
- c. El departamento comercial.
- d. Actividades, funciones del vendedor.
- e. Ventas.
- f. El cliente.



- g. La negociación.
- h. La comunicación no verbal.
- i. Después de la venta.

* SENSIBILIZACIÓN MEDIOAMBIENTAL.

