



Técnicas de negociación

El objetivo de este seminario es obtener y trabajar unos elementos diferenciadores, que nos permitirán conseguir un mayor éxito en nuestras negociaciones.

Durante la jornada, se trabajarán aquellos aspectos que, ya sea con proveedores, clientes, trabajadores, compañeros de equipo, etc., nos permitirán conseguir unos acuerdos satisfactorios, con la finalidad de conseguir una relación larga y beneficiosa con nuestros interlocutores.

Durada

De 8 a 12 horas

Participantes

de 10 a 16

Contenidos

Módulo 1. Introducción.

¿Que es negociar?

Ámbitos de la negociación.

Módulo 2. Fases de la negociación

Preparación.

Debate.

Propuesta.

Regateo.

Acuerdo.

Módulo 3. El negociador 10

Cualidades.

Actitudes.

Características.

Comportamientos.

Módulo 4. El equipo negociador

Las funciones.

La disposición.

Módulo 5. Técnicas y estrategias más comunes

Destinatarios

Mandos intermedios de la empresa, Representantes Sindicales, Profesionales Independientes, Comerciales Vendedores, Dirigentes de instituciones.