

<b>CURSO</b>	<b>NEGOCIACIÓN</b>
<b>CODIGO</b>	<b>17@ ELEARNING</b>

<b>FECHAS</b>	<b>Del lunes 10 Julio al Jueves 10 de Agosto</b>	<b>HORARIO</b>	<b>E-LEARNING</b>
<b>DURACION</b>	<b>24 h</b>	<b>INSCRIPCION</b>	<b>100 €</b>

### **OBJETIVOS:**

- Conocer los puntos clave en el proceso de negociación.
- Establecer una metodología de negociación eficaz.
- Analizarse como negociador, potenciando las propias fortalezas y estableciendo una mejora efectiva de las debilidades.
- Conocer la psicología del oponente y distinguir su actitud real más allá de sus palabras.
- Aplicar correctamente los pasos de la negociación.
- Saber encontrar la estrategia adecuada para cada negociación.
- Dar las herramientas necesarias para conseguir una mejor y más eficaz gestión negociadora.

### **CONTENIDOS FORMATIVOS:**

**Tema 1.** Introducción al concepto de negociación

**Tema 2.** Habilidades del negociador

**Tema 3.** Tipos y estrategias de negociación

**Tema 4.** Estilos de negociador: roles en el proceso negociador

**Tema 5.** Bandas de negociación

**Tema 6.** Fases de la negociación

**Tema 7.** Barreras a la negociación: tácticas para superarlas

**Tema 8.** Técnicas de cierre de la negociación comercial

**Tema 9.** Técnicas de cierre de la acción comercial

**Tema 10.** La negociación engañosa

**Tema 11.** El peligro de reaccionar

**IMPARTE:**

**DESARROLLO FORMATIVO**

[www.desarrolloformativo.com](http://www.desarrolloformativo.com)

---

**JOSE MARIA MARTINEZ**

[jmartinez@grupofida.es](mailto:jmartinez@grupofida.es)



Formador y consultor.

Licenciado en ADE.

17 años de experiencia como consultor de empresas y formador de reciclaje profesional.

Coach Certificado Asociado por AECOP nº CA36 con más de 600 horas realizadas en sesiones de coaching para empresas públicas, privadas y particulares.

**FORMADOR**