



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

OBJETIVOS

- Proporcionar a personas con una clara orientación comercial, los conocimientos, destrezas y actitudes necesarias para poder realizar un proceso de negociación con éxito.
- Identificar los diferentes estilos de negociación y conocer los mecanismos internos que explican el comportamiento de la otra parte en la negociación.
- Al finalizar el curso serás capaz de definir y seguir la estrategia y tácticas de negociación que mejor se adapten a las circunstancias

DIRIGIDO A

Todas aquellas personas que deseen desarrollar sus habilidades y estrategias en el mundo de la negociación.

DURACIÓN, MODALIDAD Y PRECIO

50 Horas
Modalidad: Online
Precio: 360 €

Ayudamos a tu empresa a **gestionar la bonificación** de este curso, contacte con nosotros 10 días antes del inicio del curso en serviciobonificaciones@camaramadrid.es

METODOLOGÍA

La modalidad de formación online es muy flexible ofreciendo al alumno la posibilidad de formarse cuando y donde quiera a través de nuestro Campus Virtual, por lo que el ritmo de aprendizaje lo marca el alumno. Con acceso multiplataforma podrás asistir a clase desde cualquier dispositivo (Ordenador, Tablet, Móvil...)

- Claustro de profesores compuesto por profesionales en activo, con una gran experiencia profesional en las materias que imparten y que te tutorizarán y guiarán para conseguir tus objetivos.

- Encuentros en tiempo real que permiten el contacto directo alumno-profesor permitiendo una perfecta transferencia del Know How de forma bidireccional.
- Título de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid, reconocido empresarialmente a nivel internacional.

PROGRAMA

UNIDAD 1: EL PROCESO DE COMUNICACIÓN

- El proceso de comunicación.
- Las barreras de comunicación.

UNIDAD 2: COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL

- Tipos de comunicación.
- Comunicación verbal.
- Comunicación no verbal.
- Algunas instrucciones para comunicar eficazmente.
- Los medios que ayudan para comunicar.

UNIDAD 3: PREPARÁNDONOS PARA LA NEGOCIACIÓN

- El entorno de la negociación: El marco de la negociación.
- Características de la negociación.
- Los estilos de negociación.
- Búsqueda de información.
- Los objetivos de la negociación.
- Conociendo a la otra parte.
- El análisis transaccional.

UNIDAD 4: DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN

- Preparando los argumentos.
- Estrategias y tácticas de negociación.
- Las objeciones.
- El acuerdo.

INFORMACIÓN Y MATRÍCULAS:

elarning@camaramadrid.es
91 538 3838 / 91 538 3500

Escuela de Negocios
C/ Pedro Salinas, 11
28043 Madrid

