

# Negociación con proveedores

AF: 40092

## OBJETIVO

- Conocer los tipos de negociación y las características del buen negociador.
- Aprender los principios y técnicas de negociación para resolver conflictos, aprovechar oportunidades y tomar decisiones en el ámbito comercial.
- Adquirir los conocimientos necesarios sobre el proceso de negociación comercial, sus fases, desarrollo y la documentación del mismo.

## ÍNDICE

### **UD1. La negociación comercial**

1.1 Concepto de negociación comercial. 1.2 Diferencias entre vender y negociar. 1.3 Elementos de negociación.1.4 El protocolo de la negociación1.5 La comunicación1.6 Principios de la negociación1.7 Tipos y estilos de negociación1.8 Características del negociador1.9 Tipos de negociador1.10 Estilos internacionales de negociación

### **UD2. El proceso de la negociación comercial**

2.1 Introducción. 2.2 Fase de preparación. 2.3 Fase de desarrollo. 2.4 Cierre. 2.5 Posnegación.

### **UD3. Desarrollo de la negociación**

3.1 Introducción. 3.2 Estrategias y tácticas. 3.3 Comunicación. 3.4 Aptitudes, características y preparación de los negociadores. Su selección.

### **UD4. Documentación de la negociación**

4.1 Introducción. 4.2 Documentación y material de apoyo a la negociación. 4.3 Factores colaterales. 4.4 El perfil del negociador.4.5 El acuerdo.

