

Formación financiada por:



# Técnicas de negociación y venta

Teleformación • 60 horas de duración



# Técnicas de negociación y venta



## Objetivos principales del curso

- Identificar y aplicar los conceptos, acciones, comportamientos y principios fundamentales de la negociación.
- Llevar a cabo las diferentes fases de una negociación de forma eficaz.



## Nivel de conocimientos y requisitos:

No es necesario tener conocimientos previos para realizar el curso.



## Metodología:

Nuestra metodología online está pensada para que los alumnos adquieran un nivel de conocimiento adecuado a su ocupación profesional. Ofrecemos un nivel alto de interactividad, siguiendo un plan de trabajo totalmente individualizado, con un seguimiento y evaluación, acceso a contenidos 24 horas y ejercicios que facilitan y amenizan el aprendizaje.

Una vez matriculado, el alumno recibirá las claves de acceso al Campus Virtual del curso para que, desde ese momento, pueda acceder cuando quiera (24 horas al día) en función de su disponibilidad horaria, y desde cualquier PC. Solo necesita conexión a Internet.

Además, el ritmo y el itinerario didáctico del curso están diseñados para ser conciliados con responsabilidades personales y laborales de los estudiantes.

# Temario

¿Qué aprenderás con nosotros?

## 1. SITUACIONES, CONDUCTA Y MANIOBRAS EN LA NEGOCIACIÓN

### 1.1. Introducción

- 1.1.1. Antecedentes o conceptos de negociación
- 1.1.2. La negociación desde el punto de vista psicológico
- 1.1.3. El espacio de negociación
- 1.1.4. Asimilación y explicación de los principales agentes que intervienen en una negociación

### 1.2. Acciones posibles de Negociación

- 1.2.1. El origen del conflicto
- 1.2.2. La actitud ante el conflicto
- 1.2.3. Cómo actuar en caso de conflicto
- 1.2.4. Las disputas
- 1.2.5. Tratamiento de las disputas
- 1.2.6. Negociación entre productividad y mejora del servicio
- 1.2.7. Motivación para el cambio
- 1.2.8. Los conflictos jurídicos: los pleitos
- 1.2.9. Plan estratégico de negociación

### 1.3. El Comportamiento en la Negociación

- 1.3.1. Actitudes y posturas positivas
- 1.3.2. El principio de Dar/Recibir
- 1.3.3. Cómo influenciar a la otra parte
- 1.3.4. Motivar
- 1.3.5. Condicionar
- 1.3.6. Manipular
- 1.3.7. Descripción del principio Dar-Recibir
- 1.3.8. Definición de roles dentro del proceso de negociación

### 1.4. La Persuasión

- 1.4.1. La introducción
- 1.4.2. La coacción
- 1.4.3. La incitación

- 1.4.4. La instrucción
- 1.4.5. La persuasión
- 1.5. Los Diez Principios Fundamentales de la Negociación
  - 1.5.1. Intentar evitar la negociación
  - 1.5.2. Estar preparados
  - 1.5.3. Que la otra parte sea la que haga el trabajo
  - 1.5.4. Utilicemos nuestra fuerza, al principio, con suavidad
  - 1.5.5. Que compitan ellos
  - 1.5.6. Dejémonos cierto margen de maniobra
  - 1.5.7. Mantengamos nuestra integridad y credibilidad
  - 1.5.8. Escuchemos en vez de hablar
  - 1.5.9. Mantengámonos en contacto con sus expectativas
  - 1.5.10. Que se familiaricen con nuestras grandes ideas

## **2. FASES Y PROCESOS DE LA NEGOCIACIÓN**

### 2.1. Análisis de las Fases de Negociación

- 2.1.1. Paso 1: Conocerse
- 2.1.2. Paso 2: Identificar objetivos y necesidades
- 2.1.3. Paso 3: Inicio del proceso
- 2.1.4. Paso 4: Posicionamiento y expresiones de desacuerdo
- 2.1.5. Paso 5: Reevaluación y concesión
- 2.1.6. Paso 6: Acuerdo de principio

### 2.2. Herramientas: Negociando el Precio

- 2.2.1. Introducción
- 2.2.2. Presentación del precio
- 2.2.3. Cuando nos presenten el precio
- 2.2.4. El sentido de la oportunidad
- 2.2.5. Cómo tratar las objeciones al precio
- 2.2.6. Presentación práctica de un precio
- 2.2.7. Descripción del tratamiento de las diferentes objeciones
- 2.2.8. Presentación de caso práctico real de actuación ante soborno

### 2.3. Herramientas: El Proceso de Negociación (I)

- 2.3.1. Prenegociación: consejos para el negociador
- 2.3.2. Posicionamiento
- 2.3.3. Argumentación

## 2.4. Herramientas: El Proceso de Negociación (II)

2.4.1. Cesión/prueba

2.4.2. Acuerdo

2.4.3. Seguimiento

2.4.4. La PNL

## 3. TÁCTICAS Y CONTRATÁCTICAS

# Empresa proveedora

Femxa es una entidad con más de 20 años de experiencia, especializada en consultoría y formación para el empleo dirigida a personas trabajadoras ocupadas y desempleadas, empresas, administración pública, asesorías, despachos profesionales, centros de formación y universidades.

A lo largo de su recorrido y en línea con su misión de acompañar a personas y organizaciones en su crecimiento personal y profesional, la compañía ha impartido formación a más de 600.000 alumnos, a través de 19.500 cursos presenciales y más de 14 millones de horas de formación online con metodología propia.

Tras la marca Femxa se encuentra un equipo de más de 500 profesionales que aportan talento y pasión a cada proyecto formativo. Todos dispuestos a ofrecer el mejor servicio para mejorar las oportunidades laborales de las personas.



# Resumen de características del curso



**Nivel:** Iniciación.



Curso 100% en **castellano**.



**Se pueden resolver las dudas en directo** en horario de tutorías o consultar con un tutor personal a través de **e-mail**.



Con las claves de acceso se puede acceder al curso **desde cualquier dispositivo**.



**El contenido del curso y todo el material complementario** está disponible para su descarga.



Formación financiada por:



**¿Tienes dudas?  
Contacta con nosotros:**

Tel.: +34 881 939 651

E-mail: [info@clusterticgalicia.com](mailto:info@clusterticgalicia.com)

