

Técnicas de Negociación Comercial.

Familia profesional: Gestión comercial - Ventas

Modalidad: Teleformación

Duración: 30 horas

Objetivos:

Con este contenido de curso profesional el alumno podrá ampliar sus conocimientos y mejorar en relación a las técnicas de negociación en la venta, abarcando aspectos como las características de negociador comercial, el miedo a negociar y la aversión al riesgo, la negociación "Win to Win" frente a otro tipo de negociaciones, la importancia de la escucha activa, las claves para la preparación de una negociación comercial, los aspectos tácticos y etapas del proceso Venta- Negociación Comercial, así como las objeciones del proceso, el cierre de la negociación y los errores a evitar.

Contenidos:

Unidad 1. Perfil del Negociador Comercial ideal.

Unidad 2. El miedo a negociar y la aversión al riesgo. El papel de las emociones.

Unidad 3. Negociación "Win to Win" frente a negociación "uno gana otro pierde" y otros tipos de negociación.

Unidad 4. Importancia de la Escucha Activa en la Negociación Comercial.

Unidad 5. Las claves de la economía conductual, los sesgos cognitivos y su impacto en las negociaciones comerciales.

Unidad 6. La importancia de una adecuada Preparación en una Negociación Comercial.

Unidad 7. Estrategia y Negociación comercial. El juego de los Escenarios.

Unidad 8. Aspectos tácticos en la negociación comercial.

Unidad 9. El arte de preguntar y la Negociación Comercial.

Unidad 10. Etapas de la Venta-Negociación Comercial.

Unidad 11. Principales técnicas de Negociación Comercial.

Unidad 12. Tratamiento de objeciones en la Negociación Comercial.

Unidad 13. Técnicas de Cierre en la Negociación Comercial.

Unidad 14. Errores a evitar en una negociación.

Información específica

"Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de

profesionalidad”

Fecha de inicio y fecha de fin: Los cursos podrán comenzar cualquier día de la semana, ya que se imparten en la modalidad de teleformación. La fecha de fin dependerá de número de horas lectivas diarias que se programen.

Metodología: La METODOLOGÍA ONLINE propuesta se ajusta a las características y necesidades de cada alumno/a, combinando las metodologías de enseñanza programada y de trabajo autónomo del alumnado con el asesoramiento de un/a formador/a especializado y mediante el uso de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, creando un entorno de aprendizaje activo, próximo y colaborativo en el Campus Virtual.

Requisitos de acceso: Para cursar esta formación no es necesario ningún requisito previo de acceso.

Material necesario para el desarrollo de la formación: El material didáctico objeto fundamental del proceso de enseñanza, será puesto a disposición del alumno en el Campus de manera ordenada y en los formatos más idóneos para ajustarlos a las especificaciones del curso. El alumno debe trabajarlos de manera autónoma dedicando un tiempo que dependerá de las necesidades individualizadas del alumno. Las actividades y casos prácticos buscan consolidar el proceso formativo de los alumnos poniendo en práctica lo aprendido sobre las disciplinas del programa cursado.

Evaluación: Para la obtención del correspondiente diploma o certificado de asistencia el/la alumno/a deberá realizar al menos el 75 por ciento de los controles periódicos de seguimiento.

Medios de contacto: Puede consultar sus dudas por teléfono (930 160 363) o por correo electrónico (didactic@didacticformacion.com)

Acreditación de los docentes: Los docentes de este curso cumplen con las prescripciones que se determinan en los certificados de profesionalidad que son similares a los contenidos de esta acción formativa.

Precio del curso: El precio final del curso, incluidos todos los conceptos, es de 7,5 € por hora. Se abonará en dos plazos, el primero antes de comenzar el curso y el segundo a su finalización. Cuando se abone el primer plazo se le dará acceso al alumno a la plataforma de teleformación.

Precio del curso bonificado: 7,5 €/h + 20% empresas de 1 hasta 5 trabajadores, 15% empresas de 6 a 9 trabajadores o 10% para empresas de más de 10 trabajadores por la gestión en la FUNDAE.