



# Negociación con proveedores

Formación online • 35 horas de duración

x x x x x x x x x x x  
x x x x x x x x x x x  
x x x x x x x x x x x

**femxa**

# CARACTERÍSTICAS

X X X X X X X X X X X X



## Objetivo principal del curso

Con este curso online de Negociación con proveedores, aprenderás habilidades que faciliten y mejoren la intervención en procesos de negociación en el entorno comercial y la adopción de estrategias adecuadas en función de las diferencias detectadas entre los servicios ofertados y las demandas del cliente.



Modalidad  
**100%  
online**



**Diploma de**  
Aprovechamiento



**Apoyo y  
asesoramiento**  
continuo



**Formación online**  
**(bonificable hasta el 100%)**



# TEMARIO

x x x x x

¿Qué **aprenderás**  
con nosotros?

1

## LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL: EL NEGOCIADOR.

- 1.1. Concepto de negociación comercial.
- 1.2. Diferencias entre vender y negociar.
- 1.3. Elementos de la negociación.
- 1.4. El protocolo de la negociación.
- 1.5. Negociación en terreno propio.
- 1.6. Negociación en terreno contrario.
- 1.7. Negociación en terreno neutral.
- 1.8. La comunicación.
- 1.9. Comunicación verbal.
- 1.10. Comunicación no verbal.
- 1.11. Principios de la negociación.
- 1.12. Plantear nuestro caso de forma ventajosa.
- 1.13. Conocer el alcance y la fuerza de nuestro poder.
- 1.14. Conocer a la otra parte.
- 1.15. Satisfacer las necesidades antes que los deseos.
- 1.16. Fijarse unas metas ambiciosas.
- 1.17. Gestionar la información con habilidad.
- 1.18. Hacer las concesiones conforme a lo establecido.
- 1.19. Tipos y estilos de negociación.
- 1.20. Características del negociador.
- 1.21. Tipos de negociador.
- 1.22. Estilos internacionales de negociación.

**2****EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL.**

- 2.1. Fase de preparación.
- 2.2. Fase de desarrollo.
- 2.3. Discusión.
- 2.4. Señales.
- 2.5. Propuestas.
- 2.6. Intercambios-concesiones.
- 2.7. Argumentos.
- 2.8. Bloqueos
- 2.9. Objeciones.
- 2.10. Cierre.
- 2.11. Postnegociación.

**3****DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN.**

- 3.1. Estrategias y tácticas.
- 3.2. Estrategias.
- 3.3. Tácticas de negociación.
- 3.4. Comunicación.
- 3.5. Aptitudes, características y preparación de los negociadores. Su elección.
- 3.6. ¿Cómo preparar a los negociadores?.

**4****DOCUMENTACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN.**

- 4.1. Documentación y material de apoyo a la negociación.
- 4.2. Factores colaterales.
- 4.3. El entorno.
- 4.4. El lugar de reunión.
- 4.5. La cuestión de la ética en la negociación.
- 4.6. El perfil del negociador.
- 4.7. El acuerdo.
- 4.8. Algunos criterios para la administración y supervisión.





## 100% ONLINE. FLEXIBILIDAD

Nuestra **metodología online** está pensada para que tú, como alumno, adquieras un nivel de conocimiento adecuado a tu ocupación profesional. Te ofrecemos un nivel alto de interactividad que sirve de refuerzo al aprendizaje y a la asimilación de la información.

Una vez confirmado el pago, formalizaremos tu matrícula en el curso y, el día del inicio (miércoles o viernes), recibirás un correo electrónico con tus claves de acceso al **Campus Virtual**.

Además, el ritmo y el itinerario didáctico del curso están diseñados para ser conciliados con tus responsabilidades personales y laborales. ¡Tú organizas tu tiempo!

## ¿Qué te vas a encontrar?

Una vez dentro del Campus, podrás descargar y estudiar el material didáctico, ver videotutoriales explicativos, participar en foros de debate, plantear tus dudas a tu tutor personal, leer documentación complementaria, realizar las actividades o interactuar con otros alumnos.



**Fácil de utilizar:** no se necesitan conocimientos específicos de informática para realizar el curso. Nuestra plataforma online te guiará paso a paso en todo el proceso de formación.



**Tutor personal:** resuelve todas tus dudas en directo en horario de tutorías o consulta con tu tutor personal a través de email.



**Desde cualquier dispositivo:** sin desplazamientos. Estés donde estés, con tus claves de acceso podrás hacer el curso desde cualquier ordenador.



**Vídeos y herramientas multimedia:** foros, chats, casos prácticos y múltiples vídeos que harán que tu aprendizaje sea mucho más ameno.



**Disponible las 24 horas:** se puede acceder al curso en cualquier momento del día.



**Contenido descargable:** el contenido del curso y todo el material complementario está disponible para su descarga.



**Soporte técnico:** Contarás con el apoyo de un equipo de soporte informático para cualquier necesidad que te pueda surgir.



**Tutorías telefónicas:** podrás contactar con tu tutor telefónicamente.

X X X X X X X X X X X  
X X X X X X X X X X X  
X X X X X X X X X X X  
X X X X X X X X X X X  
X X X X X X X X X X X  
X X X X X X X X X X X  
X X X X X X X X X X X  
X X X X X X X X X X X  
X X X X X X X X X X X  
X X X X X X X X X X X

# femxa

