

# HABILIDADES Y PLANIFICACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN. ADGD148PO

**SKU:** EVOL-10284-iNO-B | **Categorías:** [Coaching Gestión Empresarial y Recursos Humanos](#), [SOFT SKILLS](#)

## INFORMACIÓN DEL CURSO

**Horas** 45

**Más información** [CONTENIDO ADAPTADO A CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD](#)

## CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

### HABILIDADES Y PLANIFICACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

#### Objetivos

Este Curso ADGD148PO HABILIDADES Y PLANIFICACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Administración y gestión. Con este CURSO ADGD148PO HABILIDADES Y PLANIFICACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y adquirir conocimientos sobre habilidades, planificación y recogida de información para una negociación eficaz en la empresa.

#### Contenidos

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL PERFIL DEL GESTOR DE EMPRESAS

1. Actitud proactiva
2. Habilidad negociadora
3. Enfoque al negocio y a la satisfacción del cliente

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA EMPRESA (PLANIFICACIÓN DE LA VISITA)

1. Conocimiento de la misma
2. Conocimiento funcional: Ventas. Compras. Producción. RR.HH. Finanzas. Gerencia
3. Conocimiento estratégico: Producto. Proyectos, concentraciones y dependencias
4. Gestión de la información
5. Informe comercial



6. Cirbe
7. Informe sectorial
8. Otras informaciones

**UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONCERTACIÓN DE ENTREVISTAS**

1. Técnicas eficaces

**UNIDAD DIDÁCTICA 4. METODOLOGÍA DE SONDEOS**

1. Para intuir oportunidades
2. Para descubrir necesidades
3. Para evaluar riesgos
4. Para detectar negocio

**UNIDAD DIDÁCTICA 5. TIPOS DE NEGOCIACIÓN**

1. Negociación cooperativa: ¿cuándo utilizarla?
2. Negociación competitiva: ¿cuándo utilizarla?

**UNIDAD DIDÁCTICA 6. POSTURAS QUE CONDUCEN A ACUERDO**

1. Mentalidad de confrontación
2. Mentalidad complaciente
3. Mentalidad sin conflictos
4. Mentalidad “ganar - ganar”

**UNIDAD DIDÁCTICA 7. LAS TRES “P” DE LA NEGOCIACIÓN**

1. Persona
2. Propuestas
3. Problemas
4. Visión comercial
5. Visión analista

**UNIDAD DIDÁCTICA 8. PASOS DE LA NEGOCIACIÓN**

1. Preparación
2. Apertura
3. Exploración - tanteo
4. Estrategia
5. Acuerdo - cierre

**UNIDAD DIDÁCTICA 9. NEGOCIACIÓN CON EMPRESAS SOBRE**

1. Precios
2. Compensaciones



- 3. Garantías
- 4. Negocio inducido

**UNIDAD DIDÁCTICA 10. ERRORES DEL NEGOCIADOR****UNIDAD DIDÁCTICA 11. SEGUIMIENTO DEL NEGOCIO**

- 1. Fidelización
- 2. Gestión de los compromisos
- 3. Compensaciones
- 4. Negocio inducido

**UNIDAD DIDÁCTICA 12. EVALUACIÓN DE FORTALEZAS Y DEBILIDADES PERSONALES Y PLAN INDIVIDUAL DE MEJORA**