Proceso de negociación

Área de Capacitación: Mercadotecnia

Duración: 20 hrs. **Modalidad:** Presencial

Objetivo: Que los participantes comprendan el proceso de negociación y logren aplicarlo con éxito en el ejercicio de su trabajo diario. Igualmente, estarán habilitados para poner en práctica las técnicas y estilos que se les enseñarán.

Contenido temático:

1. CONCEPTOS GENERALES
   - 1.1 Negociación
   - 1.2 Características del negociador
   - 1.3 Estilos de negociación
   - 1.4 Tipos de negociadores
   - 1.5 Estrategias
   - 1.6 Tácticas
   - 1.7 Comunicación y lenguaje
   - 1.8 Asertividad
   - 1.9 Etapas de la negociación

2. PREPARACIÓN
   - 2.1 Conocer la propia oferta
   - 2.2 Conocer a la otra parte
   - 2.3 Objetivo de la negociación

3. DESARROLLO
   - 3.1 Manejo de conflictos
   - 3.2 Centrarse en los intereses
   - 3.3 Argumentos y objeciones
   - 3.4 Aplicación de criterios objetivos
   - 3.5 Flexibilidad, creatividad y concesiones

El contenido temático está sujeto a modificación con base en los requerimientos particulares del solicitante.