



**conalep**

Servicios de Capacitación



Mercadotecnia

# Proceso de negociación

ACREDITACIÓN: Constancia, Certificado o Diploma

MODALIDADES: Presencial

# 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

