



Programa formativo



Dirección General de Formación
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA,
HACIENDA Y EMPLEO



ADGD148PO | HABILIDADES Y PLANIFICACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN 45 horas

OBJETIVO GENERAL:

Adquirir conocimientos sobre habilidades, planificación y recogida de información para una negociación eficaz en la empresa.

CONTENIDOS:

1. EL PERFIL DEL GESTOR DE EMPRESAS

- 1.1. Actitud proactiva
- 1.2. Habilidad negociadora
- 1.3. Enfoque al negocio y a la satisfacción del cliente

2. LA EMPRESA (PLANIFICACIÓN DE LA VISITA)

- 2.1. Conocimiento de la misma
- 2.2. Conocimiento funcional: Ventas. Compras. Producción. RR.HH. Finanzas. Gerencia
- 2.3. Conocimiento estratégico: Producto. Proyectos, concentraciones y dependencias
- 2.4. Gestión de la información
- 2.5. Informe comercial
- 2.6. Cirbe
- 2.7. Informe sectorial
- 2.8. Otras informaciones

3. CONCERTACIÓN DE ENTREVISTAS

- 3.1. Técnicas eficaces

4. METODOLOGÍA DE SONDEOS

- 4.1. Para intuir oportunidades
- 4.2. Para descubrir necesidades
- 4.3. Para evaluar riesgos
- 4.4. Para detectar negocio

E

Programa formativo



Dirección General de Formación
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA,
HACIENDA Y EMPLEO



5. TIPOS DE NEGOCIACIÓN

5.1. Negociación cooperativa: ¿cuándo utilizarla?

5.2. Negociación competitiva: ¿cuándo utilizarla?

6. POSTURAS QUE CONDUCEN A ACUERDO

6.1. Mentalidad de confrontación

6.2. Mentalidad complaciente

6.3. Mentalidad sin conflictos

6.4. Mentalidad “ganar – ganar”

7. LAS TRES “P” DE LA NEGOCIACIÓN

7.1. Persona

7.2. Propuestas

7.3. Problemas

7.4. Visión comercial

7.5. Visión analista

8. PASOS DE LA NEGOCIACIÓN

8.1. Preparación

8.2. Apertura

8.3. Exploración – tanteo

8.4. Estrategia

8.5. Acuerdo – cierre

9. NEGOCIACIÓN CON EMPRESAS SOBRE

9.1. Precios

9.2. Compensaciones

9.3. Garantías

9.4. Negocio inducido

10. ERRORES DEL NEGOCIADOR

11. SEGUIMIENTO DEL NEGOCIO

11.1. Fidelización

11.2. Gestión de los compromisos



Programa formativo



Dirección General de Formación
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA,
HACIENDA Y EMPLEO



11.3. Compensación

11.4. Negocio inducido

12. EVALUACIÓN DE FORTALEZAS Y DEBILIDADES PERSONALES Y PLAN INDIVIDUAL DE MEJORA