

Técnicas de negociación y comunicación efectiva

Duración: 60 h

Objetivos

Esta formación enfatiza el dominio de técnicas de comunicación y comerciales para una venta efectiva, identificando cualidades del vendedor ideal y necesidades del cliente. La venta se presenta como eje central empresarial que conecta proveedores, compañías y consumidores, influyendo en el proceso de decisión de compra. Se analizan mercados masivos con sus pros y contras, competencias clave del comercial y estrategias de negociación para potenciar el éxito en ventas.

TEMARIO

MÓDULO 1: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. Negociar, los poderes y análisis de las partes

La negociación

Los poderes al negociar

Análisis de las partes

UNIDAD DIDÁCTICA 2. Cooperar o competir

Cooperar o competir

La cooperación

La competición

UNIDAD DIDÁCTICA 3. La importancia de la comunicación. Comunicación verbal

Comunicación, aspectos generales

Axiomas en la comunicación

Elementos de la comunicación

Tipos de comunicadores

La comunicación verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 4. La importancia de la Comunicación. Comunicación No verbal y la PNL

Comunicación no verbal

PNL al negociar

UNIDAD DIDÁCTICA 5. Inteligencia emocional y negociación

Las emociones

La comunicación y su poder

Comunicación y trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 6. Habilidades y negociación

¿Cuándo se pueden aplicar las habilidades sociales?

Habilidades sociales más interesantes: la asertividad

Habilidades sociales más interesantes: la escucha activa

Habilidades sociales más interesantes: la empatía

UNIDAD DIDÁCTICA 7. Visión, misión, objetivos e información.

Estrategias

La visión

La misión

Los objetivos

La información

Estrategias, tácticas y recomendaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 8. El encuentro y el sondeo

El encuentro

El sondeo

UNIDAD DIDÁCTICA 9. Las propuestas, paquetes e intercambios

Las propuestas

Paquetes e intercambios

El intercambio

UNIDAD DIDÁCTICA 10. Decisiones finales y cierre. La post-negociación

Decisiones finales y cierre

La post negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 11. Mediación y arbitraje

La mediación

El arbitraje

Los tribunales

La negociación colectiva

MÓDULO 2: COMUNICACIÓN EFICIENTE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. Comunícate con eficacia

UNIDAD DIDÁCTICA 2. Teoría de la asertividad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. Comportamiento asertivo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. Aumenta tu eficacia en situaciones conflictivas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. Cómo manejarse con diferentes tipos de personas