



TALLER DE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y ACUERDOS COMERCIALES

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades de negociación efectiva y gestión de acuerdos comerciales en personal de contratos y compras, optimizando resultados y relaciones estratégicas.



Objetivos específicos

- Identificar estilos y estrategias de negociación aplicadas al ámbito comercial.
- Aplicar técnicas de comunicación y persuasión en procesos de negociación.
- Evaluar y estructurar acuerdos comerciales alineados a los intereses organizacionales.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1

Fundamentos De La Negociación Comercial

Contenidos:

Concepto Y Tipos De Negociación En Entornos Empresariales.

Principios Clave De La Negociación Efectiva.

Estilos De Negociación Y Su Aplicación.

Etapas Del Proceso De Negociación.

Actividad Práctica: Análisis De Casos Reales De Negociación En Compras Y Contratos.

Módulo 2

Comunicación Y Técnicas De Persuasión

Contenidos:

Habilidades De Comunicación Efectiva En La Negociación.

Escucha Activa Y Lenguaje No Verbal.

Técnicas De Persuasión Y Manejo De Objeciones.

Construcción De Relaciones De Confianza.

Actividad Práctica: Role Play De Negociación

Aplicando Técnicas De Comunicación Y Persuasión.

Módulo 3

Estrategias De Negociación Y Resolución De Conflictos

Contenidos:

Estrategias Competitivas Y Colaborativas.

Identificación De Intereses Y Posiciones.

Manejo De Conflictos En Procesos Comerciales.

Tácticas Para Lograr Acuerdos Sostenibles.

Actividad Práctica: Simulación De Resolución De Conflictos En Negociaciones Contractuales.

Módulo 4

Gestión Y Formalización De Acuerdos Comerciales

Contenidos:

Elementos Clave De Un Acuerdo Comercial.

Evaluación De Riesgos En Contratos.

Seguimiento Y Control De Acuerdos.

Buenas Prácticas En La Gestión De Compras Y Contratos.

Actividad Práctica: Elaboración De Un Acuerdo Comercial Simulado Con Evaluación De Riesgos.

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl