

## **CURSO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL: PLANIFICACIÓN Y CIERRE DE ENTREVISTAS**

- **EMPRESA / PROFESIONAL QUE IMPARTE EL CURSO:**  
ARXON ESTRATEGIA S.L.
- **TEMA DEL CURSO:**  
Negociación Comercial: Planificación y cierre de entrevistas
- **OBJETIVOS A CONSEGUIR:**  
Adquisición de conocimientos de negociación comercial aplicados a la planificación y cierre de entrevistas.
- **Nº DE HORAS:**  
Este curso consta de 10 horas
- **REQUISITOS PROFESORADO:**  
*Nivel Académico*  
Titulación universitaria o, en su defecto, capacitación profesional equivalente en la ocupación relacionada con el curso.  
*Nivel Pedagógico*  
Formación metodológica o experiencia docente.
- **CÓDIGO DEL CURSO:**  
06/2S/2017
- **LUGAR DE IMPARTICIÓN:**  
Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Santiago de Compostela
- **FECHAS DEL CURSO:**  
Este curso se realizará del 23 al 26 de octubre de 2017
- **HORARIO DE LAS CLASES:**  
Las clases se impartirán en horario 19.30 a 22.00. de Lunes de Jueves
- **IMPORTE DEL CURSO:**  
El importe de este curso es de 50€  
-20% Asociados a la Cámara.  
-10% Matrículas anticipadas (hasta 10 días antes de la fecha de inicio).
- **TITULACIÓN NECESARIA:**  
No es necesaria titulación para asistir a estos cursos, pero si es conveniente tener unos conocimientos básicos para poder seguirlos con eficacia.
- **ASISTENCIA MÍNIMA REQUERIDA PARA OBTENER EL DIPLOMA:**  
Los alumnos que superen positivamente los cursos, asistiendo como mínimo al 75% de las clases, se les otorgará un diploma o certificado, según los casos, dependiendo del contenido y la duración del curso.
- **PLAZOS DE FORMALIZACIÓN DE MATRÍCULA:**  
La inscripción en los cursos podrá formalizarse hasta tres días antes del inicio de los cursos, siempre y cuando existan plazas, ya que éstas son limitadas.
- **PLAZOS DE CANCELACIÓN DE MATRÍCULA:**  
Las cancelaciones que se realicen antes de cinco días del inicio de cada curso o seminario serán reembolsadas.  
Si la cancelación se realiza dentro de los cinco días anteriores al inicio del curso y dicha cancelación es debida a fuerza mayor o causa debidamente justificada, se procederá igualmente a la devolución del importe de la matrícula siempre y cuando se justifique convenientemente.
- **CONDICIONES DE ANULACIÓN POR PARTE DE LA CÁMARA:**  
La Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Santiago de Compostela se reserva el derecho de anular cursos si no se cuenta con el número mínimo de alumnos matriculados.

▪ **PROGRAMA DEL CURSO:**

*“Debemos escuchar lo que se dice, pero aún más importante en una negociación, es escuchar todo aquello que no se dice” Peter Drucker*

**Objetivos**

Adquisición de conocimientos de negociación comercial aplicados a la planificación y cierre de entrevistas.

**Descripción de contenidos de la acción formativa**

- **La entrevista:** tipos, delimitación de objetivos, desarrollo y análisis posterior de la información recibida. Tratamiento de las objeciones.

- **Técnicas de negociación:** interlocutor, identificar intereses, posiciones iniciales.

- **Etapas de la negociación:** planificación de lugar y tiempo, tipo de negociación, determinación de objetivos, captación de objetivos contrarios, captación de la estrategia contraria, gestión de los propios argumentos.

- **Cierre de la negociación:** propuestas cruzadas, gestión de las concesiones.

- **Errores:** de comunicación, comportamiento y movimiento.

- **Roll play.**