

# NEGOCIACIÓN COMERCIAL CON CLIENTES Y PROVEEDORES

**GLOBAL\_**  
**THINKING**  
GLOBAL LEADERS\_

**SEMINARIO PROFESIONAL – 24 h.**

**FORMATO: Presencial/On-line**

**ÁREA: Ventas**

## OBJETIVOS

- » Dotar a los asistentes de las herramientas necesarias para preparar y seguir un proceso negociador con clientes o proveedores, potenciando sus habilidades negociadoras.
- » Saber definir y preparar un negociador, así como ser capaz de establecer un proceso de forma ordenada y ventajosa.

## PROGRAMA - FASES

- » Desmitificación del proceso.
- » Negociación y context.
- » La comunicación durante la negociación.
- » Aspectos estructurales de la negociación.
- » Fases y secuencias de una negociación.
- » Cierres y acuerdos.

## METODOLOGÍA

### **PRESENCIAL:**

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

### **ON LINE:**

- » Aula Virtual ESIC.
- » Documentación adaptada HTML.
- » Prework + postwork.
- » Recursos audiovisuales (soporte lighthboard).
- » Foros de debate / Social Media.
- » Webinars / tutorías.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Dirigido a todos aquellos profesionales localizados dentro de la organización que tienen que negociar con clientes o proveedores.

*\*Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*