

Formación 100% subvencionada por:



CONSELLERÍA DE  
EMPREGO, COMERCIO  
E EMIGRACIÓN



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU



# Técnicas de Negociación e Venda (60 horas)



## Tutorización

O teu titor persoal  
acompañarache desde o  
primeiro día e axudarache a  
lograr os teus obxectivos



## Formación en liña

Os mellores contidos e  
ferramentas para aprender a  
distancia, onde e cando queiras



## Diploma

Consegue o teu certificado  
que acredita o correcto  
aproveitamento do curso

FEDERACIÓN  
GALEGA  
COMERCIO

**Fórmate e avanza na túa carreira profesional. Matrícula aberta!**



## **Técnicas de Negociación e Venda (60 horas)**

**Curso gratuito para persoas traballadoras, autónomas e desempregadas de Galicia**

A **Consellería de Promoción do Emprego e Igualdade e a Federación Galega de Comercio (FGC)** poñen en marcha un convenio de colaboración para a realización de accións formativas para persoas traballadoras, autónomas e desempregadas de Galicia.

O obxectivo principal desta formación gratuita é impulsar as aspiracións de promoción profesional do conxunto de galegos e galegas, mellorando as súas competencias e habilidades para dar resposta ás necesidades actuais do mercado laboral. Que vas conseguir?

- Completar a túa formación gratis nunha materia concreta.
- Adaptarte á transformación dixital incorporando e promovendo o uso das novas tecnoloxías.
- Aumentar a satisfacción e a motivación para asumir novas responsabilidades ou funcións dentro da empresa.

### **Obxectivo principal do curso**

Identificar e aplicar os conceptos, accións, comportamentos e principios fundamentais da negociación e levar a cabo as diferentes fases dunha negociación de forma eficaz.

## 1

### SITUACIÓNS, CONDUCTA E MANOBRAS NA NEGOCIACIÓN

#### 1.1. Introducción

- 1.1.1. Antecedentes ou conceptos de negociación
- 1.1.2. A negociación desde o punto de vista psicolóxico
- 1.1.3. O espazo de negociación
- 1.1.4. Asimilación e explicación dos principais axentes que interveñen nunha negociación

#### 1.2. Accións posibles de Negociación

- 1.2.1. A orixe do conflito
- 1.2.2. A actitude #ante o conflito
- 1.2.3. Como actuar en caso de conflito
- 1.2.4. As disputas
- 1.2.5. Tratamento das disputas
- 1.2.6. Negociación entre produtividade e mellora do servizo
- 1.2.7. Motivación para o cambio
- 1.2.8. Os conflitos xurídicos: os preitos
- 1.2.9. Plan estratéxico de negociación

#### 1.3. O Comportamento na Negociación

- 1.3.1. Actitudes e posturas positivas
- 1.3.2. O principio de Dar/Recibir
- 1.3.3. Como influenciar á outra parte
- 1.3.4. Motivar
- 1.3.5. Condicionar
- 1.3.6. Manipular
- 1.3.7. Descrición do principio Dar-Recibir
- 1.3.8. Definición de roles dentro do proceso de negociación

#### 1.4. A Persuasión

- 1.4.1. A introdución
- 1.4.2. A coacción
- 1.4.3. A incitación
- 1.4.4. A instrución
- 1.4.5. A persuasión



## 1.5. Os Dez Principios Fundamentais da Negociación

- 1.5.1. Tentar evitar a negociación
- 1.5.2. Estar preparados
- 1.5.3. Que a outra parte sexa a que faga o traballo
- 1.5.4. Utilicemos a nosa forza, ao principio, con suavidade
- 1.5.5. Que compitan eles
- 1.5.6. Deixémonos certa marxe de manobra
- 1.5.7. Manteñamos a nosa integridade e credibilidade
- 1.5.8. Escoitemos no canto de falar
- 1.5.9. Mantengámonos en contacto coas súas expectativas
- 1.5.10. Que se familiaricen coas nosas grandes ideas

## 2

### FASES E PROCESOS DA NEGOCIACIÓN

#### 2.1. Análise das Fases de Negociación

- 2.1.1. Paso 1: Coñecerse
- 2.1.2. Paso 2: Identificar obxectivos e necesidades
- 2.1.3. Paso 3: Inicio do proceso
- 2.1.4. Paso 4: Posicionamento e expresións de desacordo
- 2.1.5. Paso 5: Reevaluación e concesión
- 2.1.6. Paso 6: Acordo de principio

#### 2.2. Ferramentas: Negociando o Prezo

- 2.2.1. Introducción
- 2.2.2. Presentación do prezo
- 2.2.3. Cando nos presenten o prezo
- 2.2.4. O sentido da oportunidade
- 2.2.5. Como tratar as obxeccións ao prezo
- 2.2.6. Presentación práctica dun prezo
- 2.2.7. Descrición do tratamento das diferentes obxeccións
- 2.2.8. Presentación de caso práctico real de actuación #ante suborno

# Contidos

Que aprenderás connosco?

## 2.3. Ferramentas: O Proceso de Negociación (I)

2.3.1. Prenegociación: consellos para o negociador

2.3.2. Posicionamento

2.3.3. Argumentación

## 2.4. Ferramentas: O Proceso de Negociación (II)

2.4.1. Cesión/proba

2.4.2. Acordo

2.4.3. Seguimento

2.4.4. A PNL

### 3

## TÁCTICAS E CONTRATÁCTICAS



Formación 100% subvencionada por:



**FEDERACIÓN  
GALEGA DE  
COMERCIO**

